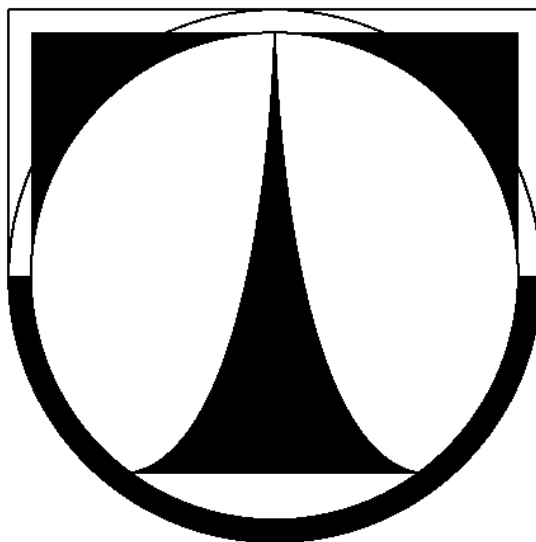


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2011

Bc. Eva Takáčová

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: N 6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Podniková ekonomika

Export vozů Škoda vyrobených v Indii do Austrálie

Export of Skoda cars produced in India for Australia

DP - EF - KPE - 2011 – 64

Bc. Eva Takáčová

Vedoucí práce: prof. Ing. Ivan Jách, CSc., katedra podnikové ekonomie

Konzultant: Ing. Andrej Šoch, Škoda Auto, a. s.

Počet stran: 86

Počet příloh: 0

Datum odevzdání: 6. května 2011

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta
Akademický rok: 2010/2011

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE
(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: Eva TAKÁČOVÁ
Osobní číslo: E09000267
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Podniková ekonomika
Název tématu: Export vozů Škoda vyrobených v Indii do Austrálie
Zadávací katedra: Katedra podnikové ekonomiky

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Informace o trhu v Austrálii.
2. Investice a investování.
3. Kalkulace proveditelnosti (Feasibility study).
4. Závěr z investičního projektu dodávek vozů.

Rozsah grafických prací: 60 - 70
Rozsah pracovní zprávy: 60 - 70
Forma zpracování diplomové práce: tištěná

Seznam odborné literatury:

ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A.; MACHKOVÁ, H. Mezinárodní obchodní operace. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.
FIEDLER, R. Controlling von Projekten. Wiesbaden: Vieweg + Teubner, 2010. ISBN 978-3-8348-0889-9.
HRADECKÝ, M.; LANČA, J.; ŠÍŠKA, L. Manažerské účetnictví. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2471-3.
KRÁL, B. a kol. Manažerské účetnictví. Praha: Management press, 2008. ISBN 978-80-7261-141-6.
VALACH, J. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.
Interní materiály Škoda Auto a. s.

Vedoucí diplomové práce: prof. Ing. Ivan Jáč, CSc.
Katedra podnikové ekonomiky
Konzultant diplomové práce: Ing. Andrej Šoch
ŠKODA AUTO a.s.

Datum zadání diplomové práce: 31. října 2010
Termín odevzdání diplomové práce: 6. května 2011

doc. Dr. Ing. Olga Hašplová
děkanka



prof. Ing. Ivan Jáč, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2010

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do její skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci, 6. května 2011

Anotační záznam

Diplomová práce pojednává o exportu rozložených vozů ze Škoda Auto Mladá Boleslav do externího montážního závodu v Indii a následně hotových vozů do Austrálie.

V první části je zaměřena na charakteristiku trhu Austrálie a Indie, především na základní a ekonomické informace.

V dalších částech je zaměřena na bariéry mezinárodního obchodu a na pojmy investice a investování.

V závěrečné části jsou pro Australský trh vyhodnoceny čtyři varianty dodávek vozů z Mladé Boleslavi a to v různých stupních rozloženosti, kde jako nejvýhodnější je varianta dodávek rozložených vozů CKD z Mladé Boleslavi do Indie a následně jako hotový vůz FBU s indickou specifikací z Indie do Austrálie.

V souvislosti s montáží rozložených vozů s australskou specifikací jsou v diplomové práci znázorněny investice související s přestavbou výrobní montážní linky v Indii.

Přínos diplomové práce spočívá v znázornění možnosti dodávek rozložených vozů do Austrálie s montáží v Indii.

Klíčová slova

Austrálie, Indie, investice, kalkulace, rozložený vůz.

Annotation

This thesis deals with export of disassembled vehicles produced in Škoda Auto Mladá Boleslav for external assembly works in India and subsequently whole cars for Australia.

The first part of the thesis is focused on the character of the Australian and Indian markets, primarily on basic and economic information.

The following parts of the thesis are focused on barriers of international trade and on the terms investment and investing.

The conclusion of the thesis evaluates four variations of car export from Mladá Boleslav to Australian market in various levels of disassembly, where the most optimal one is the export of disassembled vehicles CKD form Mladá Boleslav to India and then as a whole car FBU with Indian specification from India to Australia.

In context with assembly of disassembled vehicles with Australian specifications in this thesis we can see the investment which associated with reconstruction of assembly line at India.

The contribution of this thesis is in demonstrating the possibilities of export of disassembled vehicles to Australia with assembly in India.

Key words

Australia, India, investment, calculation, disassembled vehicles.

Obsah

Prohlášení	5
Anotační záznam.....	6
Klíčová slova	6
Annotation	7
Key words.....	7
Obsah	8
Seznam ilustrací.....	11
Seznam tabulek.....	12
Seznam použitých zkratk a symbolů.....	13
Úvod.....	15
1 Všeobecné informace o trhu v Austrálii a Indii.....	17
1.1 Charakteristika trhu Austrálie	17
1.1.1 Základní informace o Austrálii.....	17
1.1.2 Demografie	20
1.1.3 Ekonomika.....	21
1.1.4 Podmínky pro zahraniční obchod	23
1.2 Charakteristika trhu Indie	25
1.2.1 Základní informace o Indii	25
1.2.2 Demografie	27
1.2.3 Ekonomika.....	28
1.2.4 Podmínky pro zahraniční obchod	29
2 Mezinárodní organizace	31
2.1 Mezinárodní finanční organizace	31
2.1.1 EBRD - Evropská banka pro obnovu a rozvoj	31
2.1.2 IMF – Mezinárodní měnový fond.....	31
2.1.3 WBG – Skupina Světové banky	32
2.2 Mezinárodní ekonomické organizace.....	33
2.2.1 OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj.....	33
2.2.2 WTO – Světová obchodní organizace	34
2.3 BRICS.....	35

3	Bariéry v mezinárodním obchodě.....	39
3.1	Liberalismus versus protekcionismus	39
3.2	Smluvní prostředky	40
3.3	Autonomní prostředky.....	40
3.4	Vliv fiskální politiky na mezinárodní obchod	42
3.5	Vliv měnové politiky na mezinárodní obchod.....	42
3.6	Celní unie	43
4	Investice a investování.....	44
4.1	Pojetí investic	44
4.2	Specifika investičního rozhodování	45
4.3	Kapitálové plánování.....	45
4.4	Podnikové cíle a investice	46
4.5	Investiční strategie.....	47
4.6	Investiční projekty.....	48
4.7	Předinvestiční příprava.....	49
5	Analýza dodávek vozů Škoda do Austrálie	52
5.1	Popis projektu	52
5.2	Pojem rozložený vůz	53
5.3	Cenový index	54
5.4	Externí montážní závody v Indii.....	57
5.4.1	Externí montážní závod SAIPL.....	57
5.4.2	Externí montážní závod VW Pune	58
5.5	Celkový trh Austrálie	59
5.6	Transportní cesta z Mladé Boleslavi do Indie	61
5.7	Analýza dodávek rozložených vozů Škoda do Austrálie	62
5.8	Kalkulace v zahraničním obchodě	63
5.9	Cena v mezinárodním obchodě.....	64
5.10	Kalkulace variant pro dodávky vozů Škoda z Mladé Boleslavi do Austrálie	65
5.10.1	Dodávky FBU vozů z Mladé Boleslavi do Austrálie (australská specifikace)	66
5.10.2	Dodávky CKD vozů z Mladé Boleslavi do Indie a následně FBU vozů z Indie do Austrálie (indická specifikace).....	68

5.10.3	Dodávky CKD vozů z Mladé Boleslavi do Indie a následně FBU vozů z Indie do Austrálie (australská specifikace).....	70
5.10.4	Dodávky MKD vozů z Mladé Boleslavi do Indie a následně FBU vozů do Austrálie (australská specifikace).....	73
5.11	Závěr z dodávek hotových a rozložených vozů.....	78
	Závěr	80
	Seznam použité literatury	82

Seznam ilustrací

Obr. 1 Vlajka Austrálie	17
Obr. 2 Mapa Austrálie	18
Obr. 3 Vývoj kurzu AUD/EUR za období 4/2010 – 4/2011	19
Obr. 4 Vývoj kurzu CZK/EUR za období 4/2010 – 4/2011	19
Obr. 5 Nejdůležitější položky českého vývozu do Austrálie pro rok 2007-2009 (v mil. USD)	22
Obr. 6 Nejdůležitější položky českého dovozu z Austrálie pro rok 2007-2009 (v mil. USD)	23
Obr. 7 Vlajka Indie	25
Obr. 8 Mapa Indie	25
Obr. 9 Vývoj kurzu INR/EUR za období 4/2010 – 4/2011	26
Obr. 10 Vyznačené země BRICS	36
Obr. 11 Nominální HDP na obyvatele pro 10 největších ekonomik světa od roku 2010 do roku 2050 (v mil. USD)	37
Obr. 12 Prefeasibility a feasibility Study	51
Obr. 13 Cenový index (v %)	55
Obr. 14 Umístění externích montážních závodů v Indii	57
Obr. 15 Škoda Auto India private limited (Aurangabád)	57
Obr. 16 VW Pune (Pune)	58
Obr. 17 Celkový počet prodaných vozů na australském trhu (v tisících vozech)	59
Obr. 18 Transportní cesta rozložených vozů z Mladé Boleslavi do Indie	61
Obr. 19 Faktory ovlivňující cenu v mezinárodním obchodě	65
Obr. 20 Dodávky vozů FBU (australská specifikace)	66
Obr. 21 Dodávky vozů CKD (indická specifikace)	68
Obr. 22 Dodávky vozů CKD (australská specifikace)	70
Obr. 23 Dodávky vozů MKD (australská specifikace)	73
Obr. 24 Znázornění doložky CIF	77

Seznam tabulek

Tab. 1 Věková struktura obyvatelstva v Austrálii (v %)	20
Tab. 2 Věková struktura obyvatelstva v Indii (v %)	27
Tab. 3 Ekonomické ukazatele zemí BRIC	37
Tab. 4 Očekávaný hrubý domácí produkt v letech 2015 – 2050 (v mil. USD)	38
Tab. 5 Členění cel	41
Tab. 6 Stupně rozloženosti	54
Tab. 7 Cenový index (v%)	54
Tab. 8 Konkurenti vozů Škoda na australském trhu	56
Tab. 9 Počet prodaných vozů na australském trhu (v tisících vozech)	59
Tab. 10 Znázornění počtu vozů (v tisících vozech) a tržního podílu Škoda Auto (v %)	60
Tab. 11 Kalkulace pro FBU Fabia 1,2/77 kW (australská specifikace) v EUR na vůz	67
Tab. 12 Kalkulace pro CKD Fabia 1,2/77 kW (indická specifikace) v EUR na vůz	69
Tab. 13 Investice spojené s přestavbou výrobní montážní linky (v EUR)	71
Tab. 14 Kalkulace pro CKD Fabia 1,2/77 kW (australská specifikace) v EUR na vůz	72
Tab. 15 Kalkulace pro MKD Fabia 1,2/77 kW (australská specifikace) v EUR na vůz	74
Tab. 16 Jednotlivé varianty dodávek vozů do Austrálie v EUR na vůz	78
Tab. 17 Výhody a nevýhody dodávek vozů do Austrálie přes externí montážní závody v Indii	79

Seznam použitých zkratek a symbolů

A05	vůz Fabia, interní označení Škoda Auto
A5	vůz Octavia, interní označení Škoda Auto
ASUV	vůz Yeti, interní označení Škoda Auto
AUD	australský dolar
B6	vůz Superb, interní označení Škoda Auto
BRICS	společenské hospodářské uskupení zemí Brazílie, Ruska, Indie, Číny a Jižní Afriky
CKD	complete knocked down
CIF	doložka pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu (náklady, pojištění, přepravné) dle INCOTERM
CZK	česká koruna
EBRD	Evropská banka pro obnovu a rozvoj
EIB	Evropská investiční banka
ESP	Elektronický program stability
EUR	euro
FBU	fully built units
FIBR	The Foreign Investment Review Boar
FPK	náklady na přímý personál
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade – všeobecná dohoda na clech a obchodu
GŘC	Generálního ředitelství cel
HDP	hrubý domácí produkt
ICSID	Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů
IDA	Mezinárodní rozvojová asociace
IFC	Mezinárodní finanční korporace
IMF	Mezinárodní měnový fond
INR	indická rupie
IPK	náklady na nepřímý personál
MBHS	Mezinárodní banka hospodářské spolupráce
MF	Ministerstvo financí
MIB	Mezinárodní investiční banka

MIGA	Mnohostranná agentura pro investiční záruky
MKD	medium knocked down
NIB	Nordická investiční banka
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSN	Organizace spojených národů
SAIPL	Škoda Auto India private limited
SGK	věcné režijní náklady
SKD	semi knocked down
USD	americký dolar
VW	Volkswagen
WBG	Skupinu Světové banky
WTO	Světová obchodní organizace

Úvod

Automobilový průmysl v posledních letech prošel velkou krizí, při které utrpěli snad všichni výrobci na evropských a severoamerických trzích. V posledním roce však došlo ke zlepšení situace a měsíc březen roku 2011 se pro společnost Škoda Auto stal nejlepším měsícem v historii značky Škoda s 85 000 prodanými vozy. Nových rekordů přitom Škoda dosáhla např. na trzích Indie, Ruska a Belgie. Růstovou strategií Škoda Auto do roku 2018 je oproti dnešnímu objemu prodáváných vozů minimálně zdvojnásobit a rozšířit tržní pozice.

Téma diplomové práce bylo zvoleno proto, že Škoda Auto se stále snaží proniknout na nové trhy a volí různé varianty dodávek vozů, ať už se jedná o dodávky hotových nebo rozložených vozů.

Cílem diplomové práce Export vozů Škoda vyrobených v Indii do Austrálie je charakterizovat trhy Austrálie a Indie a vyhodnotit různé varianty dodávek vozů Škoda z Mladé Boleslavi do Austrálie s možností montáže rozložených vozů v externích montážních závodech v Indii. Jedná se o dodávky hotových vozů FBU s australskou specifikací přímo z Mladé Boleslavi nebo rozložených vozů MKD s australskou specifikací s možností montáže v externím montážním závodě SAIPL v Indii nebo CKD s indickou specifikací a CKD s australskou specifikací s možností montáže v externím montážním závodě VW Pune v Indii.

První část diplomové práce je zaměřena na charakteristiky trhů Austrálie a Indie, především na základní a ekonomické informace a na podmínky pro zahraniční obchod, kde je také znázorněn vývoj měnového kurzu australského dolaru, indické rupie a eura za poslední rok.

V druhé části diplomové práce jsou stručně charakterizovány některé mezinárodní organizace, ve kterých má Austrálie a Indie účast, pozornost je také věnována hospodářskému uskupení BRICS.

Další část diplomové práce je zaměřena na bariéry mezinárodního obchodu, ke kterým patří například protekcionismus, fiskální a monetární politika aj. Dále v diplomové práci jsou vymezeny specifika investičního rozhodování v dlouhém časovém horizontu, investiční strategie, které mohou být použity k dosažení stanovených cílů. V diplomové práci jsou také vymezeny pojmy prefeasibility study a feasibility study a rozdíl mezi nimi.

Poslední část diplomové práce se věnuje problematice výhodnosti či nevýhodnosti dodávek hotových vozů FBU z Mladé Boleslavi do Austrálie nebo rozložených vozů CKD s indickou specifikací nebo MKD a CKD australskou specifikací do Austrálie s možností montáže vozů v externích montážních závodech v Indii.

V souvislosti s montáží CKD nebo MKD vozů s australskou specifikací v externích montážních závodech v Indii, kde je linka přizpůsobena indické specifikaci jsou v diplomové práci znázorněny investice související s přestavbou výrobní montážní linky, aby tato specifikace mohla být vyráběna.

Vyhodnocení jednotlivých variant dodávek je provedeno na základě kalkulací Škoda Auto.

1 Všeobecné informace o trhu v Austrálii a Indii

Austrálie se nachází na jižní polokouli země na stejnojmenném kontinentu. K Austrálii patří velký ostrov Tasmánie a množství menších ostrůvků v Tichém, Jižním a Indickém oceánu. [18] Indie se rozkládá na indickém subkontinentu v jižní Asii. Indie je považována za regionální velmoc a jednu z potencionálních supervelmocí¹. [31]

1.1 Charakteristika trhu Austrálie

Oficiální název státu je Australské společenství, které se nachází mezi Tichým a Indickým oceánem. Austrálii tvoří 6 států, mezi které patří Jižní Austrálie, Nový Jižní Wales, Queensland, Tasmánie, Victoria a Západní Austrálie.

Austrálie je nejmenší kontinent na světě, ale svou rozlohou je šestou největší zemí světa.

Hlavou státu je královna Austrálie Elizabeth II, kterou zastupuje generální guvernér.

Hlavou vlády je předseda vlády Julia Gillard Eileen od 24. června 2010 a místopředseda vlády je Wayne Maxwell SWAN od 24. června 2010. [17]

1.1.1 Základní informace o Austrálii



Zdroj: Internetový zdroj www.factbook.com

Obr. 1 Vlajka Austrálie

¹ Supervelmoc je termín, který označuje stát disponující takovou mocí, že může ovlivňovat velkou část planety. [41]



Zdroj: Internetový zdroj www.factbook.com

Obr. 2 Mapa Austrálie

Austrálie je nejmenším ze všech osídlených světadílů, avšak současně je šestým největším státem zeměkoule. Rozloha Austrálie je 7 741 220 km², z čehož 7 682 300 km² tvoří zemská část a 58 920 km² tvoří vodní plochy. [17]

Téměř dvě třetiny země zaujímá Západoaustralská plošina, což je rozsáhlá pouštní oblast. Východně od plošiny se rozprostírá Velká artéská pánev. [11]

Australské podnebí je tropické a subtropické. Na Jihu Austrálie je podnebí mírné, ve vnitrozemí je pouštní klima. [11]

Hlavním městem Austrálie je Canberra, mezi další největší města patří Sydney, Melbourne nebo Brisbane.

Platná peněžní jednotka v Austrálii je australský dolar, který má označení AUD. Devizový kurz k 21. 4. 2010: 1 AUD = 1,357 EUR [37] a 1 EUR = 24,116 CZK. [38]

Vývoj měnových kurzů AUD/EUR a CZK/EUR:



Zdroj: Internetový zdroj www.patria.cz

Obr. 3 Vývoj kurzu AUD/EUR za období 4/2010 – 4/2011



Zdroj: Internetový zdroj www.patria.cz

Obr. 4 Vývoj kurzu CZK/EUR za období 4/2010 – 4/2011

1.1.2 Demografie

Austrálie má 22 milionů obyvatel (r. 2010). [17]

V níže uvedené tabulce jsou uvedeny věkové struktury obyvatel a jejich procentní zastoupení.

Tab. 1 Věková struktura obyvatelstva v Austrálii (v %)

Věková struktura	% z celku (r. 2010)	z toho muži	z toho ženy
0 – 14 let	19 %	10 %	9 %
15 – 64 let	68 %	34 %	34 %
65 let a více	13 %	6 %	7 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle www.businessinfo.cz

Hustota zalidnění je 2,8 obyvatel na km² [12] a podíl ekonomicky činného obyvatelstva je 52%. [12]

Průměrná míra populačního růstu obyvatelstva je 1,2 % a průměrná délka života je 80,5 let (2006). [19] Míra nezaměstnanost je 5,1 %, se kterou se řadí na 46. místo ve světě. [17]

Národnostní složení Austrálie

- 70 % - potomci britských a irských přistěhovalců,
- 15 % - přistěhovalci z ostatních evropských národů,
- 13 % - přistěhovalci asijského původu,
- 2 % - původní obyvatelé – Australané. [12]

Náboženské složení Austrálie

- 26,5 % – katolíci,
- 24,0 % – anglikáni,
- 17,5 % – jiní protestanti,
- 12,5 % – bez vyznání,
- 5,5 % – jiné vyznání,
- 14,0 % – ostatní. [19]

Úřední jazyk a nejčastěji používané jazyky

Úředním jazykem Austrálie je angličtina, která je též všeobecným dorozumívacím jazykem. Dále jsou používány téměř všechny jazyky přistěhovalců, včetně českého. [12]

V 78,5 % australských domácností se mluví anglicky. Mimo angličtinu se používá nejvíce čínština (2,5 %), italština (1,6 %), řečtina (1,3 %) a další. [17]

1.1.3 Ekonomika

Austrálie má silnou a dlouhodobě stabilní ekonomiku, která konkuruje nejsilnějším evropským státům a je považována za jednu z důležitých zemí majících vliv na formování a vývoj světového hospodářství. V mnoha oborech je Austrálie závislá na dovozu.

Účinky globální finanční a ekonomické krize se začaly na výkonnosti australské ekonomiky projevovat ve druhé polovině roku 2008. Poměrně razantní stimulační opatření uplatněná ze strany vlády a centrální banky však jejich vliv výrazně zmírnila a australská ekonomika zůstala i nadále poměrně zdravou a výkonnou. [13]

Austrálie je nejvíce zaměřena na služby, ve kterých pracuje 75 % obyvatelstva, dále je ekonomika zaměřena na průmysl, ve kterém pracuje 21 % obyvatel a zemědělství, ve kterém je zaměstnáno 4 % obyvatelstva. [17]

Důležité ekonomické ukazatele

HDP: 1193,0 mld. USD (2010),

růst HDP: 2,7 % (2010),

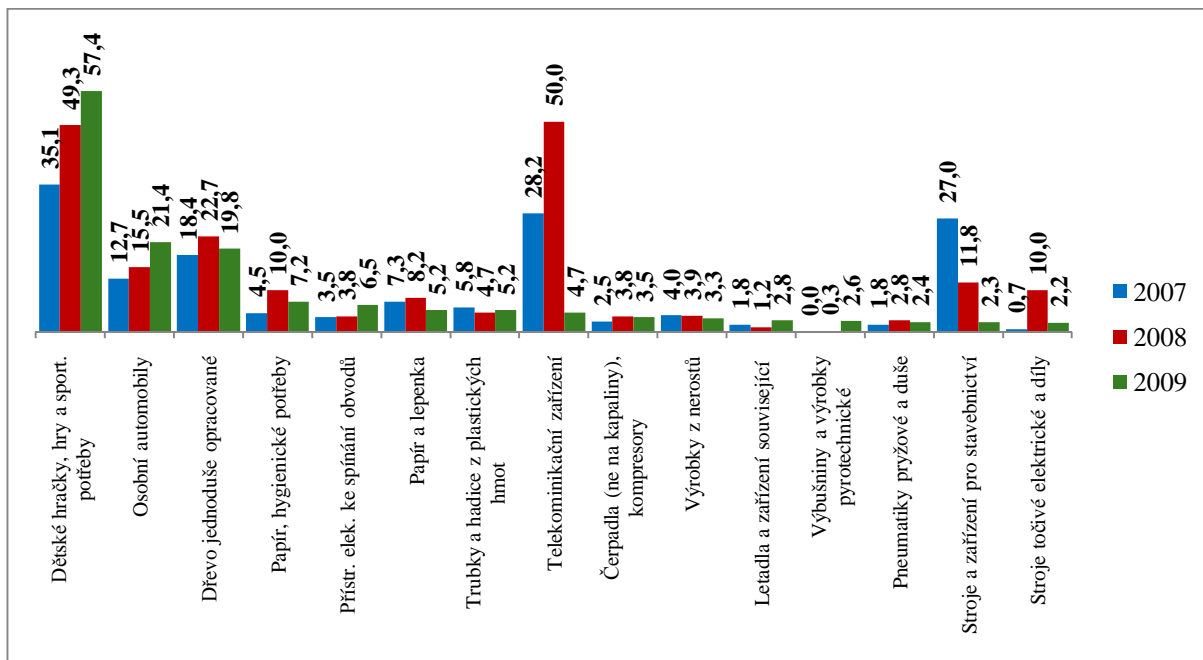
míra inflace: 2,4 % (2010). [13]

Vývoz a dovoz

Austrálie je otevřenou ekonomikou.

K nejdůležitějším komoditám českého vývozu do Austrálie patřily v roce 2009 dětské hračky, osobní automobily a jednoduše opracované dřevo. Na vývozu do Austrálie se v roce 2009 projevila celosvětová krize a následná investiční zdrženlivost australského podnikového sektoru. Tato skutečnost se projevila poklesem vývozu české stavební a telekomunikační techniky. Vysoká zaměstnanost však udržela relativně vysokou

koupěschopnou poptávku obyvatelstva, která naopak pomohla českým vývozním komoditám, jako jsou dětské hračky a osobní automobily. [14]



Zdroj: Vlastní zpracování dle www.businessinfo.cz

Obr. 5 Nejdůležitější položky českého vývozu do Austrálie pro rok 2007-2009 (v mil. USD)

Výše uvedený graf znázorňuje nejdůležitější položky českého exportu do Austrálie v roce 2007-2009, kde jsou jednotlivé položky seřazeny sestupně podle vývozu v roce 2009.

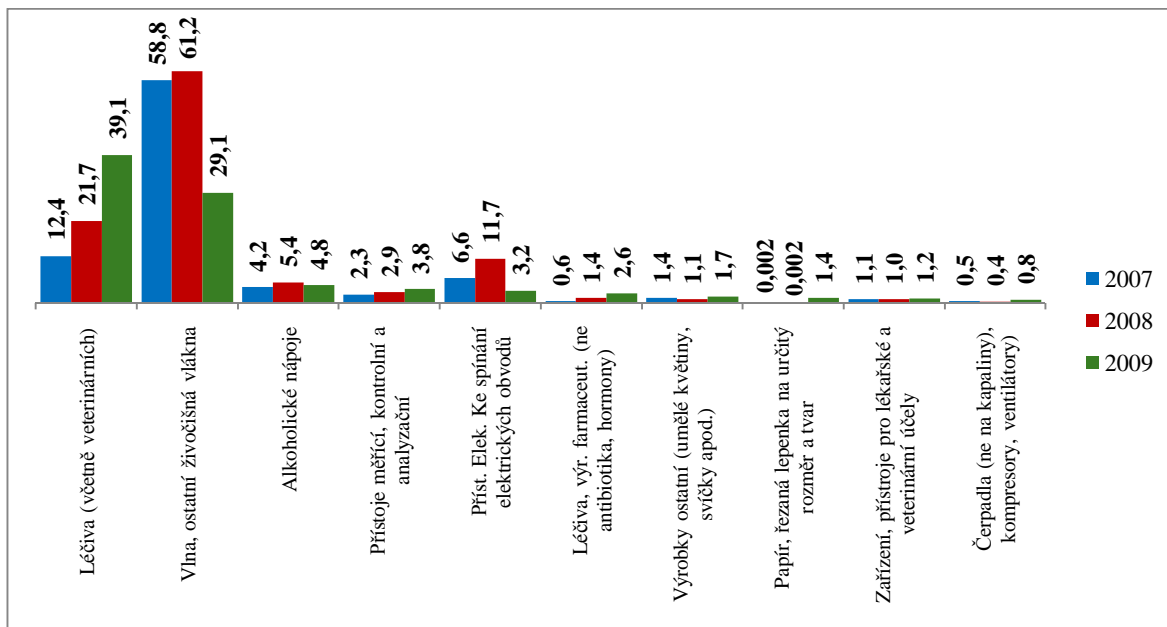
Automobilový průmysl byl v roce 2009 na 2. místě v oblasti českého exportu osobních automobilů a jak je na uvedeném grafu patrné, od roku 2007 má stále stoupající charakter.

Perspektivní položkou českého exportu do Austrálie jsou dodávky komponentů pro automobilový průmysl. Austrálie má potenciál pro uplatnění automobilů české výroby. Poprvé se vozy Škoda Auto představily australské veřejnosti na mezinárodním autosalonu Australian International Motor Show v Sydney v říjnu 2007. [14]

Do Austrálie v současné době Škoda Auto dováží 2 modely vozů a to vůz Octavia, která je nejúspěšnějším modelem Škody Auto v Austrálii a vůz Superb. Škoda Auto se snaží o další postupné prosazování se na australský trh.

Škoda Auto patří mezi důležité české firmy ve vzájemném obchodu s Austrálií (dalšími firmami jsou např. Tatra a.s., Kopřivnice, Stavostroj, a.s. Nové Město nad Metují aj.).[14]

Další graf znázorňuje nejdůležitější položky českého dovozu z Austrálie, kde 1. místo zaujímají léčiva.



Zdroj: Vlastní zpracování dle www.businessinfo.cz

Obr. 6 Nejdůležitější položky českého dovozu z Austrálie pro rok 2007-2009 (v mil. USD)

Vývozní a dovozní režim v Austrálii je široce liberalizován, dovoz zboží není kvantitativně omezen.

Celní kontrola je prováděna administrativně a zdánlivě formálně avšak při porušení předpisů, nesprávné deklaraci apod. hrozí velmi vysoké pokuty, eventuálně zabavení zboží. Dovoz zboží do Austrálie podléhá celní kontrole a výběru cla spolu s daní z přidané hodnoty. Dovošní cla mají ochranný efekt pro místní zpracovatelský průmysl a u položek, které v Austrálii nejsou vyráběny, je celní tarif většinou nulový. [15]

Ve světovém pořadí je Austrálie v oblasti exportu na 21. místě, v oblasti importu je také na 21. místě ve světovém pořadí. [17]

1.1.4 Podmínky pro zahraniční obchod

Obchodní jednání v Austrálii je určováno britskými a americkými zvyklostmi. Předpokládá se velmi dobrá znalost anglického jazyka, komunikační schopnosti a profesionální přístup. V obchodním styku je národnostní rozmanitost australského obyvatelstva výhodou, neboť

zástupci zahraničních firem jsou přijímáni bez jakýchkoliv předsudků a výchozí pozici pro jednání mají všichni v zásadě stejnou.

Hlavními rysy obchodního jednání jsou konkrétnost a přímočarost, dává se přednost intenzivním a kratším jednáním. Závěry jednání je zvykem písemně potvrdit, přičemž dohodnuté závěry se plní. Velmi brzy po seznámení se s protistranou přecházejí Australané k oslovení křestním jménem, což platí i o následné obchodní korespondenci. Důvěru australských partnerů lze získat poměrně lehce, neboť vycházejí z předpokladu, že dlouhodobý obchodní vztah by měl být výhodný pro obě strany. [12]

Podmínky vstupu zahraničního kapitálu

Vstup zahraničního kapitálu se řídí zákonem Foreign Acquisitions and Takeovers Act. Schvalování zahraničních investic je podřízeno The Foreign Investment Review Board (FIBR) se sídlem v Canbeře. Většina investičních záměrů bývá schválena víceméně automaticky a pouze nízké procento (1 – 2 %) záměrů je odmítnuto. [16]

České investice v teritoriu

Přímé české investice v zemi existují pouze v menším objemu, a to ve formě majetku několika firem založených českými subjekty podle australského práva.

Austrálie je zemí vysoce atraktivní pro zahraniční kapitál, a to z řady důvodů, mezi které patří:

- stabilní hospodářské prostředí,
- dlouhodobě nadprůměrně rostoucí ekonomika,
- vysoká politická stabilita,
- vládní politika deregulace finančního systému,
- daňová soustava na úrovni vyspělých zemí OECD,
- vládní podpora expanze progresivních odvětví high-tech,
- bohatá surovinová základna,
- kvalifikovaná multikulturní pracovní síla,
- relativně levná elektrická energie a nízké provozní náklady,
- vysoká kvalita životního stylu a neznečištěné životní prostředí. [16]

1.2 Charakteristika trhu Indie

Oficiální název státu je Indická Republika, kterou tvoří 28 států. Na východě sousedí s Bangladéší a Barmou, ze severu s Čínou, Bhútánem a Nepálem. Na severozápadě probíhá hranice s Pákistánem. Z jihozápadu, jihu a jihovýchodu omývá její břehy Indický oceán. [25]

Prezidentkou státu je Pratibha Patil od 25. července 2007, viceprezident je Mohammad Hamid Ansari od 11. srpna 2007 a premiérem je Manmóhan Singh od 22. května 2004. [29]

1.2.1 Základní informace o Indii



Zdroj: Internetový zdroj www.factbook.com

Obr. 7 Vlajka Indie



Zdroj: Internetový zdroj www.factbook.com

Obr. 8 Mapa Indie

Indie je sedmou největší zemí světa s rozlohou 3 287 263 km², z čehož 2 973 193 km² tvoří zemská část a 314 070 km² tvoří vodní plochy.

Povrch Indie lze rozdělit na tři hlavní části: stará centrální krystalická Dekánská plošina, Indoganžská nížina a velehorská oblast na severu.

V Indii se nachází několik druhů klimatu. Klimatické podmínky na severu se podstatně liší od podmínek na jihu. Na severu je vysokohorské klima, na západě Indie suché pouštní klima, ale na většině území je podnebí tropické. Podnebí Indie lze rozdělit na předmonzunové období (léto), monzunové období (období dešťů a vlhka), pomonzunové období (podzim) a období zimy. [30]

Hlavním městem Indie je New Delhi, mezi další velká města patří Mumbai, Kolkata nebo Chennai.

Platná peněžní jednotka v Indii je indická rupie, která má označení INR. Devizový kurz ke 21. 4. 2011 byl 1 EUR = 64,566 INR. [39]

Vývoj měnového kurzu INR/EUR:



Zdroj: Internetový zdroj www.patria.cz

Obr. 9 Vývoj kurzu INR/EUR za období 4/2010 – 4/2011

V Indii se oficiálně nepoužívá žádná cizí měna. Bez problému lze na místní měnu směnit americké dolary i euro.

1.2.2 Demografie

Indie je po Číně druhou nejlidnatější zemí světa se 1,2 miliardy obyvatel (odhad pro červenec 2011). [30]

Níže uvedená tabulka uvádí věkovou strukturu obyvatelstva.

Tab. 2 Věková struktura obyvatelstva v Indii (v %)

Věková struktura	% z celku (odhad pro 07/2011)	z toho muži	z toho ženy
0 – 14 let	30 %	16 %	14 %
15 – 64 let	65 %	33 %	32 %
65 let a více	5 %	2 %	3 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle www.cia.gov

Hustota zalidnění Indie na km² činí 324 obyvatel. Podíl ekonomicky činného obyvatelstva činí dle údajů z r. 2005 47,5 %. [25]

Průměrný přírůstek obyvatelstva je cca 1,4 %. [25] Průměrná délka věku je 64,7 let. [32]

Míra nezaměstnanosti je 10,8 % (stav k roku 2010) a tím se Indie řadí 118. místo na světě. [30]

Národnostní složení

Indie je mnohonárodnostní stát. Největší je indoárijská skupina (72 % - Hindustánci, Bengálci, Gudžaráthové, Paňdžábcí, Uríjci, Maráthové aj.), následuje drávidská skupina (25 % - Tamilové, Telugové a Kannadové, Malajámci aj.), dále Mundové a horské skupiny v Himálajích. [25]

Náboženské složení

83,5 % – hinduisté,

11,0 % – muslimové,

2,0 % – křesťané,

2,0 % – sikhové,

0,7 % – buddhisté,

0,5 % – džinisté,

0,3 % – ostatní. [32]

Úřední jazyk a ostatní nejčastěji používané jazyky

Nejdůležitějším jazykem pro národní, politickou a obchodní komunikaci je angličtina. Národním jazykem je prohlášena hindština, kterou ovládá přes 30 % obyvatelstva, rozšířenými jazyky jsou také bengálština a urdština.

Mimo ně indická ústava uznává dalších 15 místních jazyků a to ásamský, dogri, gudžarátský, kannandský, kašmírský, konkánský, malajálamský, manipurský, maráthský, oríjský, pandžábský, sanskrt, sikhský, tamilský, telugský. [25]

1.2.3 Ekonomika

Indie je po Číně druhou nejrychleji rostoucí ekonomikou světa. Zaměřuje se na zemědělství, průmysl a služby. V oblasti zemědělství to je především pěstování rýže, pšenice, řepky, bavlny, juty, čaje, cukrové třtiny, čočky, cibule, brambor, dále na mléčné výrobky, chov ovcí, koz, drůbeže a rybolov. V oblasti průmyslu pracuje 14 % obyvatel a průmysl je zaměřen na textil, chemikálie, zpracování potravin, ocel, těžbu ropy, dopravní průmysl aj. Tempo růstu průmyslové výroby je 9,7 % (2010). Ve službách je zaměstnáno 34 % obyvatel.

Stejně jako Austrálie je i Indie otevřenou ekonomikou, která se zaměřuje na dovoz a vývoz zboží. Export Indie je zaměřen na ropné produkty, drahé kameny, strojní zařízení, železo, ocel, chemikálie, dopravní prostředky a oblečení. V oblasti exportu je Indie na 22. místě ve světě. Oproti tomu se import zaměřuje především na ropu (podstatně více ropy se dováží, než se ze země vyváží), hnojiva, zemní plyn. V oblasti importu je Indie na 13. místě ve světě. [30]

Důležité ekonomické ukazatele

HDP: 1037 mld. USD (2009/2010),

růst HDP: 7,4 % (2009/2010),

míra inflace: 14,9 % (2009/2010). [26]

1.2.4 Podmínky pro zahraniční obchod

Indie patří mezi země s nejdelší dobou, která je zapotřebí k podpisu kontraktu a proto je nutno počítat se značně dlouhým jednáním před jeho uzavřením. Jakýkoliv ústní příslib ještě neznamena definitivní ukončení jednání. V žádném případě není možné počítat s tím, že se nějaký obchod dojedná hned při prvním jednání. Dohodnutý kontrakt je nutno zásadně uzavřít písemně. Indové jsou ve svém jednání značně spontánní a chtějí se obvykle sejít co nejdříve, případně okamžitě. Dávají přednost osobnímu kontaktu, tzn. je nutno plánovat prostředky na pravidelné cesty do Indie. Jako nejschůdnější se jeví mít místního konzultanta. Během jednání je nutno brát v úvahu, že ne každé kladné vyjádření indického partnera bude skutečně v budoucnu splněno, neboť není v mentalitě Indů odpovídat na něco „ne“. V Indii hrají nesmírnou úlohu osobní známosti a speciálně známosti v obchodní a politické sféře. Proto je vždy lepší dostavit se na první schůzku na doporučení někoho. Jednání je obvykle velmi srdečné, indiští obchodníci umějí skvěle hovořit a velmi ocení, když jejich český partner projeví zájem o jejich zemi a ukáže, že o ní také něco ví. Oslovování je většinou formální, i když se již spontánně začíná objevovat anglo-americký způsob oslovování křestním jménem u déletrvajících kontaktů. Indiští obchodníci jsou sebevědomí, vysoce asertivní a zdůrazňují především úspěchy, kterých země dosáhla.

Ochrana domácího trhu

- *Celní tarify*

Indické celní tarify zůstávají stále dosti vysoké ve srovnání s mezinárodními standardy, ale vykazují klesající trend.

- *Kvantitativní restrikce*

Většina kvantitativních restrikcí na zboží v oblasti zájmu EU, byla postupně odstraněna.

- *Antidumping*

Indie postupně liberalizuje přístup na trh, což se projevuje i v menším počtu iniciovaných antidumpingových řízení.

Celkově lze konstatovat, že Indie stále ještě praktikuje silnou ochranářskou politiku svého trhu. Tento postoj působí napětí ve vztahu k WTO (světová obchodní organizace) a vytváří

problémy i směrem k zemím OECD (organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj). Tímto Indie prakticky omezuje vývoz českého spotřebního zboží do Indie. [27]

České investice a obchodní zastoupení v Indii:

Hlavní českou investicí v Indii je montážní závod Škoda Auto India private limited v Aurangabadu. Mezi další důležité investice patří např. ŠKODA POWER Pvt. Ltd., Škoda Electric (zatím jen nákup), Tatra Vectra Motors Ltd. [28]

2 Mezinárodní organizace

Mezinárodní organizace se dělí nejen na finanční a ekonomické.

Níže jsou uvedeny ty mezinárodní finanční a ekonomické organizace, ve kterých mají Austrálie a Indie účast.

2.1 Mezinárodní finanční organizace

Mezi finanční organizace patří CEB (Rozvojová banka Rady Evropy), EBRD (Evropská banka pro obnovu a rozvoj), EIB (Evropská investiční banka), IMF (Mezinárodní měnový fond), MBHS (Mezinárodní banka hospodářské spolupráce), MIB (Mezinárodní investiční banka), NIB (Nordická investiční banka), WBG (Skupina Světové banky) a další.

2.1.1 EBRD - Evropská banka pro obnovu a rozvoj

Evropská banka pro obnovu a rozvoj (dále jen EBRD), která je určena na pomoc transformujícím se zemím střední a východní Evropy a zemím bývalého východního bloku při jejich přechodu na tržní ekonomiku - své finanční operace realizuje v téměř 30 zemích. EBRD byla založena v roce 1990 a sídlí v Londýně.

V současné době je členem EBRD 61 zemí a dvě mezivládní organizace (Evropské společenství a Evropská investiční banka). [24]

Účast v EBRD má Austrálie.

2.1.2 IMF – Mezinárodní měnový fond

Mezinárodní měnový fond (dále jen IMF) byl vytvořen v roce 1944.

V současné době je členem IMF 184 zemí a mezi jeho hlavní cíle patří:

- podporovat mezinárodní měnovou spolupráci,
- usnadňovat rozšiřování a vyvážený růst mezinárodního obchodu,
- podporovat devizovou stabilitu,
- napomáhat vytváření mnohostranných platebních systémů,
- učinit své zdroje dočasně dostupné členům majícím potíže s platební bilancí,

- zkrátit trvání a zmírnit stupeň nerovnováhy v mezinárodních platebních bilancích členů.

Od doby založení IMF se jeho cíle nezměnily, ale došlo k vývoji jeho činností, aby splňoval stále se měnící potřeby svých členských zemí a potřeby vyvíjející se světové ekonomiky.

IMF je v současné době aktivní v těchto oblastech:

- dohled prováděný IMF - jedná se o monitoring ekonomického a finančního vývoje a politik v členských zemích na globální úrovni; IMF dále poskytuje poradenství v oblasti měnové politiky;
- finanční asistence - půjčování členským zemím s problémy platební bilance, nejedná se o dočasné financování ale o podporu opatření a reforem zaměřených na nápravu těchto problémů;
- technická asistence - tato asistence je poskytována vládám a centrálním bankám členských zemí IMF – jedná se o různá expertní školení. [35]

Účast v IMF má Indie i Austrálie.

2.1.3 WBG – Skupina Světové banky

Skupinu Světové banky – WBG – (World Bank Group) tvoří pět organizací:

- *Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD)* - poskytuje úvěry, garance a poradenský servis členským zemím, kterými mohou být země s transformující se ekonomikou a některé rozvojové země. Hlavním cílem IBRD je odstranění chudoby v těchto zemích. IBRD byla založena na konferenci konané v Bretton Woods (New Hampshire, USA) v červenci 1944, na které byl také založen Mezinárodní měnový fond;
- *Mezinárodní rozvojová asociace (IDA)* - mezinárodní finanční organizace patřící do skupiny Světové banky byla založena v roce 1960 a jejím hlavním posláním je odstraňování chudoby v nejchudších rozvojových zemích prostřednictvím bezúročných půjček a grantů na programy podporující udržitelný rozvoj a zlepšování životních podmínek obyvatel. Čerpat prostředky z jejích zdrojů může v současné době 79 zemí;

- *Mezinárodní finanční korporace* (IFC) - financuje projekty uskutečňované soukromými subjekty v rozvojových zemích a transformujících se ekonomikách formou dlouhodobých úvěrů a minoritních kapitálových vkladů. IFC byla založena v roce 1956;
- *Mnohostranná agentura pro investiční záruky* (MIGA) byla založena za účelem podpory přímých zahraničních investic v rozvojových zemích. Poskytuje záruky soukromým investorům na politické riziko země (např. znárodnění, občanské války). MIGA byla založena v roce 1988;
- *Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů* (ICSID) se snaží odstraňovat hlavní překážky bránící volnému pohybu soukromých investic. ICSID bylo založeno v roce 1966.

Sídlem WBG je Washington D. C.

V současné době je členem WBG 186 zemí. Hlavním cílem činnosti WBG je odstraňování chudoby prostřednictvím podpory rozvoje ekonomik rozvojových zemí a transformujících se ekonomik. Hlavními nástroji k dosažení tohoto cíle je dlouhodobé financování (půjčky a kapitálové vklady), garance a poskytování poradenského servisu. [40]

Účast v WBG má Indie i Austrálie.

2.2 Mezinárodní ekonomické organizace

Mezi ekonomické mezinárodní organizace patří OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj), OSN (Organizace spojených národů) a WTO (Světová obchodní organizace) a další.

2.2.1 OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

OECD je Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (dále jen OECD).

Dne 14. prosince 1960 byla v Paříži podepsána Smlouva o založení OECD, která vstoupila v platnost 30. září 1961. V současné době má OECD celkem 32 členů.

Mezi hlavní cíle OECD patří:

- podpora udržitelného ekonomického růstu,
- zvyšování zaměstnanosti,
- zvyšování životní úrovně,
- udržení finanční stability,
- zdravý hospodářský růst členských i nečlenských zemí,
- rozvoj světového obchodu.

OECD poskytuje vládám vyspělých demokratických zemí možnost studovat a formulovat nejvhodnější politiky k dosažení stanovených cílů.

V čele OECD stojí Rada, v níž má každá členská země jednoho představitele. Rada se setkává dvakrát měsíčně na úrovni stálých zástupců, přičemž jí předsedá generální tajemník, a jednou ročně na úrovni ministrů členských zemí pod předsednictvím ministra zvoleného pro daný rok. [36]

Účast v OECD má Austrálie.

2.2.2 WTO – Světová obchodní organizace

Světová obchodní organizace (dále jen WTO) byla sjednána a podepsána účastnickými státy dne 15. dubna 1994 v Marrakeši na základě negociačních jednání, která proběhla v letech 1986 - 1994 v rámci tzv. Uruguayského kola týkajícího se jak liberalizace obchodu se zbožím, tak i vytvoření základního rámce pro liberalizaci služeb, investičních opatření a opatření týkajících se duševních práv.

WTO je světová organizace, která upravuje obchodní pravidla mezi jednotlivými členskými státy a jejímž hlavním cílem je zvýšení výroby a obchodu se zbožím a službami v návaznosti na optimální využití světových zdrojů v souladu s cílem trvalého rozvoje a zachování životního prostředí. WTO sdružuje v současné době 145 členských států.

Nejvyšším orgánem WTO je Konference ministrů členských zemí, která je nejvyšším orgánem WTO. Mezi její hlavní dokumenty patří mnohostranné dohody v gesci MF a GŘC, rozhodnutí ministrů, deklarace a ujednání k mnohostranným dohodám v gesci MF, listiny specifických závazků ČR. [42]

Účast v IMF má Indie i Austrálie.

Mnohostranné dohody v gesci MF a GŘC jsou nedílnou součástí Dohody o zřízení WTO Ministerstva financí a Generálního ředitelství cel mezi které spadá:

- Všeobecná dohoda o obchodu službami v oblasti finančních služeb,
- Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních,
- Marrákešský protokol UK GATT 1994,
- Dohoda o pravidlech o původu zboží,
- Dohoda o provádění článku VII. GATT 1994,
- Dohoda o obchodních aspektech práv duševního vlastnictví.

Rozhodnutí ministrů, deklarace a ujednání k mnohostranným dohodám v gesci MF

V rámci Dohody o zřízení WTO byla současně přijata následná rozhodnutí ministrů, deklarace a ujednání vztahující se k výše uvedeným mnohostranným dohodám. Příslušná rozhodnutí se týkají dle usnesení vlády, MF a GŘC v těchto oblastech:

- rozhodnutí o finančních službách,
- ujednání o závazcích ve finančních službách,
- rozhodnutí vztahující se k Dohodě o provádění článku VII GATT 1994
 - a. rozhodnutí týkající se případů, kde celní správa má důvody k pochybnostem o pravdivosti nebo přesnosti deklarované hodnoty - gesce GŘC - odbor 1. podpory řízení,
 - b. rozhodnutí o textech vztahujících se k minimálním hodnotám k dovozům prováděným výhradními agenty, distributory a koncesionáři - týká se jen rozvojových a nejméně rozvinutých zemí. [42]

2.3 BRICS

V ekonomii zkratka BRICS je označení společenského hospodářského uskupení zemí Brazílie, Rusko, Indie, Čína a Jižní Afrika. Jižní Afrika byla formálně uvedena v členství v roce 2011. [21]

Uskupení BRICS však není „partou“ ekonomicky a politicky si navzájem podobných zemí, tím jediným, co je alespoň trochu spojuje, je odhadovaný ekonomický růst, jinak se ale jedná o země s odlišnou charakteristikou.



Zdroj: Internetový zdroj cs.wikipedia.org/wiki/BRICS

Obr. 10 Vyznačené země BRICS

Pozice lídra tohoto uskupení byla přiřknuta Číně, která by se měla do roku 2050 stát největší ekonomikou světa. [20] Hospodářský růst této země je však stále životně závislý na poptávce po čínském zboží v zahraničí a na snadno dostupném nerostném bohatství. [43]

Indie je již nyní díky svému anglicky mluvícímu a stále více vzdělanému obyvatelstvu světovou jedničkou v oblasti servisních služeb, Indii se dokonce někdy přezdívá „účtárna světa“. Indie je v rámci BRIC nejméně vyspělou ekonomikou s nejnižším průměrným věkem obyvatelstva. V dlouhodobém horizontu je u Indie očekáván hospodářský růst vyšší, než je ten, který nyní pozorujeme v Číně, do roku 2032 by se pak tato země měla stát třetí největší ekonomikou světa. [43]

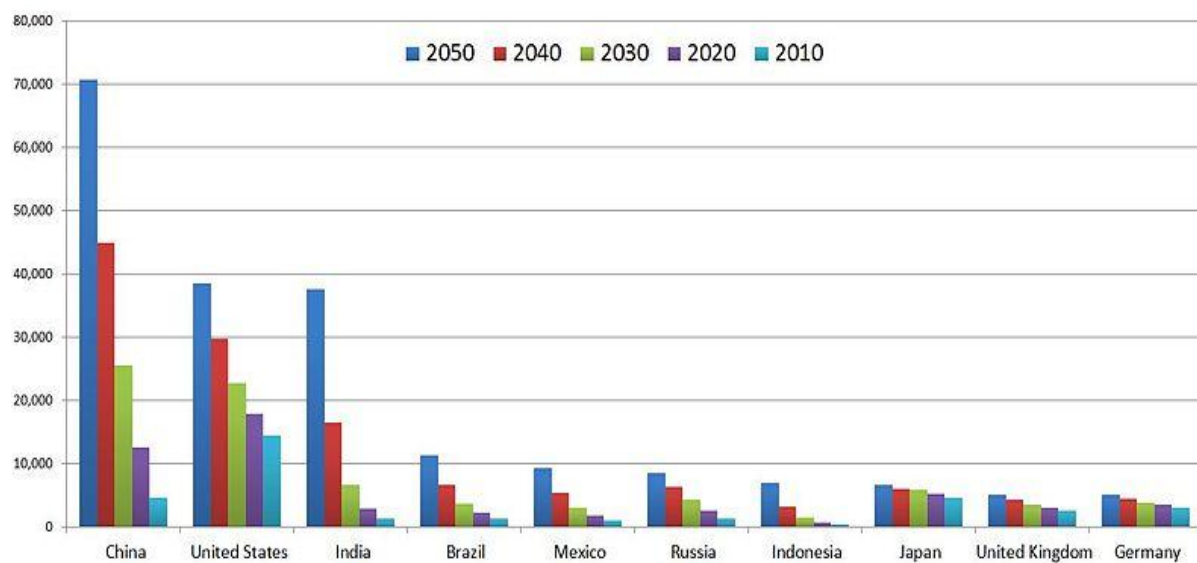
Rusko se od zbylých zemí uskupení liší nejvíce. Vysoký průměrný věk obyvatel, nepřilíh stabilní politická situace, životní závislost na exportu nerostného bohatství, to vše jsou rizika, se kterými musí investor počítat. [43]

Brazílie je rychle rozvíjející se ekonomikou, zemí s hojností nerostného bohatství, mladou populací a stabilní politickou situací. Brazílie profituje ze zvyšující se poptávky po nerostných surovinách ze strany Číny, existuje zde však i rostoucí domácí poptávka, která snižuje závislost na exportu. Brazílie je zemí, která stále skýtá potenciál k výraznému a stabilnímu ekonomickému růstu. [43]

Tab. 3 Ekonomické ukazatele zemí BRIC

Ukazatel (údaje za rok 2010)	Země BRIC			
	Brazílie	Rusko	Indie	Čína
Míra růstu HDP	7,5%	3,8%	8,3%	10,3%
Míra nezaměstnanosti	7,0%	7,6%	10,8%	4,3%
Míra inflace	4,9%	6,7%	11,7%	5,0%
Průměrný věk obyvatel	29,3 let	38,7 let	26,4 let	35,5 let

Zdroj: Internetový zdroj www.trhy-mesec.cz



Zdroj: Internetový zdroj en.wikipedia.org

Obr. 11 Nominální HDP na obyvatele pro 10 největších ekonomik světa od roku 2010 do roku 2050 (v mil. USD)

Výše uvedený graf znázorňuje nominální HDP pro 10 největších ekonomik světa. Na prvním místě se v roce 2050 nachází Čína, Indie zaujímá místo třetí, Brazílie místo čtvrté a Rusko je na místě šestém. [20]

Tab. 4 Očekávaný hrubý domácí produkt v letech 2015 – 2050 (v mil. USD)

Pořadí (rok 2050)	Země	Roky							
		2050	2045	2040	2035	2030	2025	2020	2015
1.	Čína	70 710	57 310	45 022	34 348	25 610	18 437	12 630	8 133
2.	Spojené státy americké	38 514	33 904	29 823	26 097	22 817	20 087	17 978	16 194
3.	Indie	37 668	25 278	16 510	10 514	6 683	4 316	2 848	1 900
4.	Brazílie	11 366	8 740	6 631	4 963	3 720	2 831	2 194	1 720
5.	Mexiko	9 340	7 204	5 471	4 102	3 068	2 303	1 742	1 327
6.	Rusko	8 580	7 420	6 320	5 265	4 265	3 341	2 554	1 900

Zdroj: Internetový zdroj en.wikipedia.org

Ve výše uvedené tabulce je znázorněn očekávaný hrubý domácí produkt pro rok 2015 - 2050, kde šedě jsou vyznačené země BRIC.

V roce 2050 se očekává, že Čína bude mít HDP přes 70 000 milionů dolarů, což je cca 2 x vyšší než u Indie, 6,5 x vyšší než u Brazílie a 8 x vyšší než u Ruska, tedy HDP pro rok 2050 je u Číny vyšší než součet HDP pro rok 2050 u Brazílie, Ruska a Indie. BRIC ale nemusí nutně záviset na Číně, aby existoval, protože v roce 2050 se očekává, že součet HDP Brazílie, Ruska a Indie bude činit přes 57 600 milionů dolarů. [20]

BRICS předpokládá, že Čína a Indie se stanou světově dominantními dodavateli průmyslového zboží a služeb. Je důležité si uvědomit, že země BRICS mají potenciál k vytvoření silné hospodářské unie.

3 Bariéry v mezinárodním obchodě

Důvodem existencí bariér v mezinárodním obchodě je ochrana domácího trhu před zahraničními firmami, které mohou konkurovat domácím firmám např. stanovením nižší ceny stejného zboží, než toho, které je vyráběno na domácím trhu. Proto se každá země snaží chránit domácí výrobce a to prostřednictvím různých bariér obchodu.

3.1 Liberalismus versus protekcionismus

Liberalismus je filozofie volného obchodu. Jde o aktivní přístup státu, který vytváří prostor pro vývozce zejména odstraňováním obchodních bariér. V praxi to znamená co nejvíce zjednodušit přístup na zahraniční trhy [1] a zároveň se integrovat do různých uskupení podporujících hospodářskou spolupráci. Na druhou stranu je v případě aktivního pojetí úlohy zahraničního obchodu zase domácí trh otevřen zahraničnímu zboží. Z ekonomického hlediska je liberální přístup pro domácí trh příznivý. [3]

Proti tomu protekcionismus spočívá zejména ve snaze ochránit domácí trh před nepříznivými aspekty, které může otevření ekonomiky přinášet.

Ve svém původním významu označuje termín protekcionismus používání takových nástrojů státní intervence, jejichž účelem je tzv. ochrana domácího trhu (z anglického protect, odtud někdy používaný český ekvivalent ochrannářství). K těmto nástrojům lze zařadit veškerá importní cla, množstevní omezení a dnes stále rostoucí skupinu tzv. technických překážek, podmiňujících uskutečnění směny splněním určitých podmínek vztahujících se k výrobku, popřípadě i k výrobcí. V neposlední řadě sem patří i obchodně - diplomatické aktivity státu, tzv. dobrovolná omezení exportu.

Je ovšem důležité zahrnout do tohoto seznamu nejen opatření namířená proti uskutečnění směny (cla, kvóty aj., což je používáno téměř výhradně při importu), ale také ta, která jsou namířena ve prospěch uskutečnění určité směny (používáno naopak téměř výhradně při exportu). I tyto zásahy totiž, jak sami zastánci tohoto přístupu prohlašují, jsou způsobilé "chránit" a mnohdy doslova zachránit vybrané domácí subjekty před zahraniční konkurencí, a proto do agendy protekcionismu logicky spadat musí. [34]

3.2 Smluvní prostředky

Smluvní prostředky jsou uplatňovány v bilaterálních (dvoustranných) a multilaterálních (mnohostranných) ekonomických vztazích. Jde o souhrn smluv, dohod a ujednání uzavřených mezi jednotlivými státy. Smluvní prostředky mohou zahrnovat otázky obecných vztahů (obchodní smlouvy) nebo vztahů konkrétních (obchodní dohody např. dohody o mezinárodní přepravě apod.). [1]

3.3 Autonomní prostředky

Autonomní prostředky vycházejí především ze zájmů vlastní ekonomiky při respektování uzavřených smluv a dohod s jinými zeměmi. Můžeme je dělit na pasivní, jejichž cílem je omezit či dokonce zamezit přístup zahraničních výrobků na trh. Účelem pasivních prostředků je chránit vnitřní trh před zahraniční konkurencí. Naopak aktivní prostředky umožňují a usnadňují vývoz. [3]

Pasivní prostředky:

- cla,
- kvantitativní restrikce,
- licenční řízení,
- devizové restrikce.

Aktivní prostředky:

- vývozní prémie,
- státní úvěry,
- systém vývozních subvencí. [1]

V souvislosti s autonomními prostředky bych se zaměřila především na cla a kvantitativní restrikce.

Clo a celní řízení

Clo je tradiční nástroj vlády k podpoření ekonomiky. Vláda zatěžuje clem dovoz zboží, tím plní státní rozpočet a cenově zvýhodňuje domácí výrobce.

Clo je mimo jiné vnímáno také jako nástroj obchodní politiky, který při své aplikaci umožňuje mimo jiné i snadnou kontrolu.

Tab. 5 Členění cel

Cla	Z hlediska směru dopravy	<ul style="list-style-type: none">▪ dovozní▪ vývozní▪ tranzitní	
	Z hlediska výpočtu celní dávky	<ul style="list-style-type: none">▪ valorická▪ specifická▪ diferencovaná	
	Z hlediska funkce	<ul style="list-style-type: none">▪ ochranná▪ fiskální▪ prohibitivní▪ odvetná▪ negociační	<ul style="list-style-type: none">▪ skleníková▪ diferenční▪ preferenční▪ antidumpingová

Zdroj: Vlastní zpracování dle DVORÁK, P., Základy mezinárodní obchodní politiky a BENEŠ, V. a kol., Zahraniční obchod – příručka pro obchodní praxi

Celní řízení je rozhodnutí o propuštění zboží do navrženého celního režimu a uplatnění příslušného celního sazebníku. Zahajuje se na základě celního prohlášení. Osoba, která celní prohlášení podává, se nazývá celním deklarantem. Průběh celního řízení je založen na porovnání totožnosti údajů v dokumentech se skutečným stavem zboží. Celní orgány mohou provést i namátkovou nebo fyzickou kontrolu zboží.

Při dovozu zboží jsou vyměřovány a vybírány:

- dovozní cla,
- dovozní poplatky zavedené v rámci společné zemědělské politiky,
- daň z přidané hodnoty,
- spotřební daň,
- další nepřímé daně.

Při vývozu zboží jsou vyměřovány a vybírány:

- vývozní clo,
- vývozní poplatky zavedené v rámci společné zemědělské politiky. [2]

Kvantitativní restrikce

Kvantitativní restrikce ve srovnání se cly zatěžují dovoz. Jsou to množství restrikce, které zakazují dovoz zboží do země nad určitý stanovený objem. Prostřednictvím nich může stát omezit dovoz či vývoz, ale také může zvýhodnit nebo znevýhodnit některé země. [1]

3.4 Vliv fiskální politiky na mezinárodní obchod

Do ekonomiky státu vstupuje fiskální politika v podobě agregátní poptávky. Ta se skládá ze soukromé spotřeby, investic, vládních výdajů a čistého exportu (import – export).

Růst agregátní poptávky je způsoben zvýšením vládních výdajů a transferů, ale také snížením daní. V případě, že vláda sníží daně, znamená to, že mají obyvatelé k dispozici více finančních prostředků, které mohou investovat do nákupu zboží a služeb. Větší poptávka po komoditách iniciuje výrobce ke zvyšování výroby a rozšiřování svých kapacit, což také znamená růst počtu zaměstnanců. Výsledkem takového zvýšení agregátní poptávky tak může být v konečném důsledku snížení nezaměstnanosti a zvýšení hospodářského růstu. Je nutné ale připomenout, že při zvýšené poptávce může také vzrůst cenová hladina komodit, čili inflace. Naopak poklesu agregátní poptávky může vláda docílit snížením vládních výdajů, zvýšením daní nebo snížením transferů obyvatelstvu.

Fiskální politika se rozlišuje na expanzivní a restriktivní. Fiskální expanze je uplatňována s cílem zvýšit úroveň rovnovážného důchodu naopak cílem fiskální restrikce je brzdit ekonomický růst vyvolaný nadměrnou agregátní poptávkou. [8]

3.5 Vliv měnové politiky na mezinárodní obchod

Zahraniční obchod ovlivňuje především měna a to v řadě oblastí. Rostoucí propojenost světové ekonomiky a pokračující globalizace mají za následek také to, že měnové

podmínky v cizině jsou přenášeny do ekonomik dalších zemí se všemi často i negativními důsledky, které z toho plynou. [1]

Nástrojem měnové politiky je úroková sazba. Pomocí úrokové sazby lze ovlivňovat agregátní poptávku. Podle směru změny úrokové míry (snížením nebo zvýšením) se měnová politika rozlišuje na expanzivní a restriktivní.[6] Expanzivní měnová politika spočívá ve snížení úrokové míry. Nižší úroková míra zlevní úvěry, které jsou pak pro podniky a domácnosti dostupnější. Obyvatelé mají k dispozici více finančních prostředků, které mohou utrácet, to znamená, že se rychlost oběhu peněz zvyšuje. Cílem restriktivní měnové politiky je snížení nominální zásoby.[8]

3.6 Celní unie

Celní unie je podstatným prvkem společného trhu. Byla dobudována v roce 1968 a zahrnuje tato nejdůležitější opatření: zrušení všech celních poplatků a obchodních omezení mezi členskými státy, zavedení jednotného celního sazebníku pro celé Evropské společenství na zboží dovážené z třetích zemí, společnou obchodní politiku jako vnější dimenzi celní unie (na mezinárodní úrovni vystupuje Společenství jednotně).

Od roku 1993 existuje jednotný trh a s jeho nástupem skončily veškeré rutinní prohlídky a celní formality na hranicích mezi členskými státy. Celním správám jednotlivých členských států tím skončily povinnosti spojené s výběrem spotřebních daní a shromažďováním statistických údajů. [22]

4 Investice a investování

Každý stát či ekonomická jednotka musí volit mezi výrobou spotřebních či investičních statků. Podniky v tržní ekonomice sledují celou soustavu cílů, mezi nimiž dominantní postavení mají cíle finanční. Většina ekonomů dnes nepovažuje za hlavní finanční cíl maximalizaci účetního zisku, ale maximalizaci tržní hodnoty. Je třeba vybírat projekty, které přispívají k růstu tržní hodnoty firmy a ty, které zajišťují likviditu. [9]

4.1 Pojetí investic

Investice se v ekonomické teorii většinou charakterizují jako ekonomická činnost, při níž se subjekt (stát, podnik či jednotlivec) vzdává své současné spotřeby s cílem zvýšení produkce statků v budoucnosti. Odloženou spotřebu nazýváme úsporami z hrubého domácího produktu, který má věčně podobu investičních statků.

Investice na jedné straně vycházejí z hrubého domácího produktu, spotřeby a dalších výdajů, na druhé straně mají vliv na budoucí vývoj veličin.

Investice mají dva účinky:

- důchodový účinek, který vyvolává řadu dalších agregátních výdajů a tím růst nominálního hrubého domácího produktu. Má okamžitý vliv na poptávku po investičních a spotřebních statcích,
- kapacitní účinek, který spočívá v obnově či zvyšování instalovaných kapacit, dosažených pomocí investování. Projeví se až po dokončení investice.

Rozlišování investic z makroekonomického hlediska:

- a) hrubé investice,
- b) čisté investice.

Hrubé investice představují přírůstek investičních statků za dané období a je do nich zahrnuto:

- pořízení a úbytky hmotných fixních aktiv (např. budov, strojů),
- pořízení a úbytky nehmotných fixních aktiv (např. licencí),
- změna stavu zásob.

Čisté investice jsou hrubé investice, které jsou sníženy o znehodnocení kapitálu.

V teoretických publikacích se můžeme setkat i s obnovovací investicí, která představuje část hrubých investic připadající na obnovu opotřebovaných investičních statků. [9]

4.2 Specifika investičního rozhodování

Investiční činnost a její financování podnikem je charakteristická několika významnými specifiky:

- rozhodujeme se v dlouhém časovém horizontu, který zahrnuje přípravu, dobu výstavby a dobu životnosti;
- dlouhodobý časový horizont nese s sebou větší možnost rizika odchylek od původního záměru a tím i odchylek od očekávaných výdajů;
- jde často o kapitálově náročné operace, které vyžadují velké jednorázové vklady;
- investiční činnost je velmi náročná na časovou a věcnou koordinaci různých účastníků investičního procesu (investor, inženýrské organizace, projektant, generální dodavatel a subdodavatelé, stavební dozor), kteří mají své ekonomické zájmy a cíle;
- investování těsně souvisí s aplikací nových technologií, nových výrobků a prostřednictvím investic se uskutečňuje velká část technických a technologických inovací;
- některé investice mají závažné důsledky na infrastrukturu, ekologii a vynucují si další investice. [9]

4.3 Kapitálové plánování

Kapitálovým plánováním se rozumí proces investičního rozhodování a s ním spojeného dlouhodobého financování investice. Je to mnohostranná činnost podniku, která zahrnuje tyto etapy:

- stanovení dlouhodobých cílů a investiční strategie firmy,
- vyhledávání nových, z hlediska očekávané efektivnosti nadějných projektů a jejich předinvestiční příprava,

- vypracování kapitálových rozpočtů a prognózování stávajících i budoucích peněžních toků v souvislosti s projekty,
 - zhodnocení účinnosti projektů z různých hledisek, zejména pak zhodnocení jejich souhrnné finanční efektivity,
 - výběr optimální varianty financování projektů,
 - kontrola výdajů na projekty a následné zhodnocení (audit) realizovaných projektů.
- [9]

Některé etapy kapitálového plánování se navzájem překrývají a musí mezi nimi existovat zpětná vazba. Konečný audit přesahuje rámec kapitálového plánování, protože se vztahuje k již realizovaným projektům.

Při kapitálovém plánování se sestavuje rozpočet, který je buď dlouhodobý, nebo krátkodobý.

Dlouhodobý kapitálový rozpočet zachycuje hrubou představu podniku o jednotlivých investicích. Jeho součástí je i úvaha o zdrojích financování dlouhodobého majetku a jeho struktuře. Krátkodobý kapitálový rozpočet má detailnější charakter. Jeho součástí je podrobná charakteristika jednotlivých projektů, plánování výdajů, ocenění efektivity projektů a zdrojů jejich financování. [9]

4.4 Podnikové cíle a investice

Každý podnik má několik cílů, kterých chce dosáhnout. V současné době převládá pluralitní pojetí cílů, při němž podnik sleduje nikoli jen jeden cíl, ale celou řadu cílů.

Mezi hlavní cíle podnikatelské činnosti jsou obvykle uváděny:

- efektivnost a finanční stabilita podniku, vyjádřené tržní hodnotou firmy, výnosností investic a likviditou,
- podíl podniku na trhu, jeho zachování, růst a uspokojování poptávky,
- inovace výrobního programu, zařízení a technologií,
- sociální cíle (rozvoj pracovníků, jejich kvalifikace a stimulace),
- respektování požadavků na ochranu životního prostředí.

Vedle základního strategického finančního cíle v podobě maximalizace zisku musí podnik zajišťovat i další dílčí finanční cíle, mezi které patří také platební schopnost podniku

(likvidita). Platební schopnost podniku vyjadřuje jeho schopnost krýt peněžními produkty své závazky v dané výši a požadovaném čase. [9]

4.5 Investiční strategie

Investiční strategie představuje různé postupy, jak dosáhnout požadovaných investičních cílů. Často se do ní zahrnují i investiční cíle samotné. Vychází z očekávaných výnosů, rizika a očekávaných důsledků investic na likviditu.

Rozeznáváme různé typy investičních strategií:

- strategie maximalizace ročních výnosů,
- strategie růstu ceny investice,
- strategie růstu ceny investice spojená s maximálními ročními výnosy,
- agresivní strategie investic,
- konzervativní strategie,
- strategie maximální likvidity. [9]

Strategie maximalizace ročních výnosů

- Investor dává přednost co nejvyšším ročním výnosům a nehledí na růst ceny investice. Tuto strategii je vhodné uplatňovat při nižším stupni inflace, při níž se roční výnosy příliš neznehodnocují.

Strategie růstu ceny investice

- Investor dává přednost investičním projektům, u nichž předpokládá co nejvyšší růst hodnoty investičního vkladu. Tato strategie je vhodná při vyšším stupni inflace, kdy budoucí hodnota majetku v důsledku vyšší inflace roste.

Strategie růstu ceny investice spojená s maximálními ročními výnosy

- Investor vybírá ty projekty, které přinášejí jak růst ceny investice, tak i růst ročních výnosů.

Agresivní strategie investic

- Investor preferuje projekty s vysokým stupněm rizika (např. strategie do zahraničí s neprozkoumaným trhem), kdy vysoké riziko je spojeno s možností vysokých výnosů.

Konzervativní strategie

- Investor má averzi k riziku a vybírá projekty bezrizikové nebo s nízkým stupněm rizika. Tyto projekty však přináší nižší výnosnost. Příkladem je např. investice do státních cenných papírů, do zaběhnuté výroby apod.

Strategie maximální likvidity

- Investor dává přednost projektům, které jsou schopny se rychle transformovat na peníze a které jsou co nejlikvidnější. [9]

S investiční strategií těsně souvisí strategie dlouhodobého financování, která se věnuje úvahám o zvýšení stávajícího kapitálu a úvahám o nejvhodnější struktuře financování investic. Výběr strategie dlouhodobého financování je silně ovlivněna náklady kapitálu, situací na kapitálovém trhu a přístupem vlastníků i manažerů k finančnímu riziku.

Mezi strategie dlouhodobého financování patří strategie konzervativní, agresivní a umírněná.

Konzervativní strategie dlouhodobého financování

- Dlouhodobé zdroje se podílejí i na financování krátkodobého majetku dočasného charakteru. Podnik preferuje nízké zapojení dlouhodobého cizího kapitálu. Tato strategie snižuje riziko, ale také výnosnost.

Agresivní strategie dlouhodobého financování

- Na financování trvalého majetku se podílí krátkodobé zdroje. Je preferováno vysoké zapojení cizího dlouhodobého kapitálu, a tím i vysoké finanční riziko, které umožňuje vysokou výnosnost.

Umírněná strategie dlouhodobého financování

- Snaha podniku je, aby potřeba dlouhodobého majetku byla kryta dlouhodobými zdroji a zapojení cizího dlouhodobého kapitálu bylo optimální a tím i optimální finanční riziko. [9]

4.6 Investiční projekty

Podnikatelské investiční projekty představují soubor technických a ekonomických studií, které mají sloužit k přípravě, realizaci, financování a efektivnímu provozování navrhované investice. Jsou různě rozsáhlé podle povahy investice.

V počátečních fázích sestavování investičního projektu je třeba především reálně sestavit konkrétní cíle podniku. Z nich pak vychází veškeré řízení projektu po dobu výstavby i užívání. Jde především o cíle technického charakteru, cíle ekonomické a cíle časové.

Investiční projekty můžeme různě členit a klasifikovat nejčastěji se investiční projekty člení podle následujících hledisek:

- podle výše kapitálových výdajů,
- podle charakteru přínosu pro podnik,
- podle stupně závislosti,
 - vzájemně se vylučující projekty,
 - vzájemně se nevylučující projekty,
- podle charakteru statistické závislosti (nezávislosti) jejich očekávaných výnosů,
- podle vztahu k objemu původního majetku,
 - obnovovací projekty,
 - rozvojové projekty,
- podle typu peněžních toků z investic. [9]

4.7 Předinvestiční příprava

Investiční projekty se připravují a realizují ve čtyřech po sobě následujících fázích

- předinvestiční příprava,
- projektování a kontraktace,
- vlastní výstavba,
- provozování investice.

Předinvestiční příprava investic je základem úspěšné realizace projektů a jejich fungování. Je náročná na kvalifikaci pracovníků a na jejich vzájemné komunikaci.

Cíle předinvestiční přípravy:

- podrobně identifikovat projekt a jeho různé varianty,
- postupně vylučovat méně vhodné projekty a vybrat nejvhodnější variantu,
- zdůvodnit potřebnost projektu z různých hledisek,

- rozhodnout o lokalizaci projektu,
- navrhnout technické řešení,
- posoudit ekonomickou stránku projektu.

Předinvestiční příprava by měla zahrnovat tři části:

- vyjasnění investičních příležitostí,
- předběžnou technicko-ekonomickou studii,
- prováděcí technicko-ekonomickou studii. [9]

Vyjasnění investičních příležitostí se opírá o permanentní analýzu poptávky po určitých produktech, analýzu nových výrobků a nových technologických postupů. Tato etapa nesmí být příliš detailní a nákladná. Má určit základní a podstatné charakteristiky jednotlivých investičních příležitostí a umožnit jejich výběr. Druhou částí předinvestiční přípravy je vypracování technicko-ekonomické studie tzv. „prefeasibility study“, která se vypracovává u rozsáhlých a nákladných projektů. Poslední částí předinvestiční přípravy je vypracování tzv. prováděcí studie tzv. „feasibility study“, která by měla zajistit všechny relevantní technické, obchodní, finanční a jiné ekonomické informace, které jsou rozhodující pro vyhodnocení projektu z hlediska jeho realizace či odmítnutí.

Základní náplň technicko-ekonomické studie investičního projektu by měly tvořit tyto položky:

- souhrnný přehled výsledků,
- zdůvodnění a vývoj projektu,
- kapacita trhu a produkce,
- materiální vstupy,
- lokalizace a prostředí,
- technický projekt,
- organizační projekt,
- pracovní síly,
- časový plán realizace,
- finanční a ekonomické vyhodnocení, včetně hodnocení rizika projektu.

Kvalitní zpracování prováděcí studie je proces náročný na velké množství vstupních informací, na odhad budoucího vývoje různých technických, ekonomických a finančních veličin a na široké, komplexní znalosti z různých odborů techniky a ekonomiky.

Náročnost zpracování prováděcí studie vyžaduje i to, že je potřeba sestavit několik variant řešení investičního projektu. [9]

Rozdíly mezi prefeasibility study a feasibility study

Prefeasibility study se provádí pouze v případě přípravy nových projektů na nových trzích a v nových regionech. Pokud se u menších projektů (např. nový model v již existujícím zahraničním závodě) prefeasibility study neprovádí, musí se před vytvořením feasibility study vždy stanovit premisy projektu. [10]

<u>Prefeasibility Study</u>	<u>Feasibility Study</u>
<ul style="list-style-type: none">• Vstup pro definování projektu.• Hrubé rozplánování projektu a v důsledku toho nižší časová náročnost.• Premisy pro produkt, trh, dosažitelnost local content.	<ul style="list-style-type: none">• Vstup pro rozhodnutí o projektu.• Podrobné rozplánování projektu a v důsledku toho časová náročnost.• Materiály pro plánovací kolo.• Rámcové podmínky specifické pro lokalitu.

Zdroj: Interní materiály Škoda Auto

Obr. 12 Prefeasibility a feasibility study

5 Analýza dodávek vozů Škoda do Austrálie

Úkolem analýzy dodávek vozů Škoda je zjistit výhodnost či nevýhodnost jednotlivých variant dodávek vozů z Mladé Boleslavi do Austrálie a doporučit nejvýhodnější variantu dodávek vozů Škoda do Austrálie.

Byly stanoveny tyto varianty pro dodávky vozů Škoda:

1. dodávky hotových vozů FBU s australskou specifikací z Mladé Boleslavi přímo do Austrálie;
2. dodávky rozložených vozů CKD s indickou specifikací z Mladé Boleslavi do externího montážního závodu VW Pune v Indii a následně hotových vozů FBU do Austrálie;
3. dodávky rozložených vozů CKD s australskou specifikací z Mladé Boleslavi do externího montážního závodu VW Pune v Indii a následně hotových vozů FBU do Austrálie;
4. dodávky rozložených vozů MKD s australskou specifikací z Mladé Boleslavi do externího montážního závodu SAIPL v Indii a následně hotových vozů FBU do Austrálie.

5.1 Popis projektu

Projekt je definován jako určitá množina činností, které se odehrávají v reálném čase a směřují k dosažení předem stanoveného cíle, případně jejich skupiny. Dalšími typickými znaky projektu jsou časová ohraničenost s jasně stanoveným počátkem a koncem, definovaný rozpočet projektu a omezenost dalších zdrojů (např. personálních). [4]

Základem pro zpracování projektu dodávek rozložených vozů vyrobených v Indii do Austrálie je průzkum australského trhu a to především:

- zjištění celkového počtu prodávaných vozů na australském trhu,
- určení případných konkurentů,
- určení segmentace,
- zjištění požadované specifikace pro vozy na daném trhu.

V prvním kroku je třeba zabezpečit homologaci, tedy ověřit vlastnosti vozu z hlediska přípustnosti jeho použití. V dalším kroku je třeba prověřit trh a určit, které díly je možné pro rozložené vozy lokalizovat, tedy které díly mohou být dodávány od místních dodavatelů. Cílem projektu je tedy dosáhnout určitý tržní podíl, předem stanovený objem vozů a určitou výši marže. V posledním kroku je nutné spočítat feasibility study a určit finanční ukazatelé, za kterých je možné prodávat vozy na australském trhu.

Cíle projektu

- teritoriální průzkum,
- obchodněpolitický průzkum,
- spotřebitelský průzkum,
- průzkum konkurence,
- průzkum obchodních a prodejních metod,
- průzkum platebních podmínek a nástrojů,
- průzkum dopravních cest a prostředků,
- průzkum forem podpory obchodu,
- právní průzkum. [1]

5.2 Pojem rozložený vůz

„Pod pojmem rozložený vůz je nutné si představit sady a pakety čísel dílů, které jsou odesílány do externích montážních závodů v nekompletním stavu a kde jsou poté následně smontovány.“ [44]

Ze Škoda Auto jsou vozy expedovány ve třech stupních rozloženosti a to SKD, MKD a CKD. V níže uvedené tabulce jsou vidět jednotlivé stupně rozloženosti a jejich význam.

Tab. 6 Stupně rozloženosti

Zkratka	Význam
FBU „Fully Built Units“	kompletně smontovaný vůz
SKD „Semi knocked down“	vypravená karoserie, hnací agregát, podvozkové orgány, výfukové potrubí, drobné montážní díly a provozní kapaliny
MKD „Medium knocked down“	lakovaná karoserie, všechny montážní díly včetně motoru, převodovka, podvozek, provozní kapaliny
CKD „Complete knocked down“	výlisky a svařence některých podskupin karoserie, všechny montážní díly včetně motoru, převodovka, podvozek, kapaliny

Zdroj: MACOUNOVÁ, E. Transport rozložených vozů, s. 10

5.3 Cenový index

Cenový index porovnává v procentech, ceny rozdílných vozů a to z hlediska ceny vozu a z hlediska ceny vozu a jeho vybavenosti.

Cenový index dělíme:

- očištěný cenový index, při kterém je porovnávána cena vozu, do které jsou zahrnuty veškeré vybavy jednotlivých modelů,
- neočištěný cenový index, při kterém je cena vozu porovnávána pouze podle ceny jednotlivého modelu.

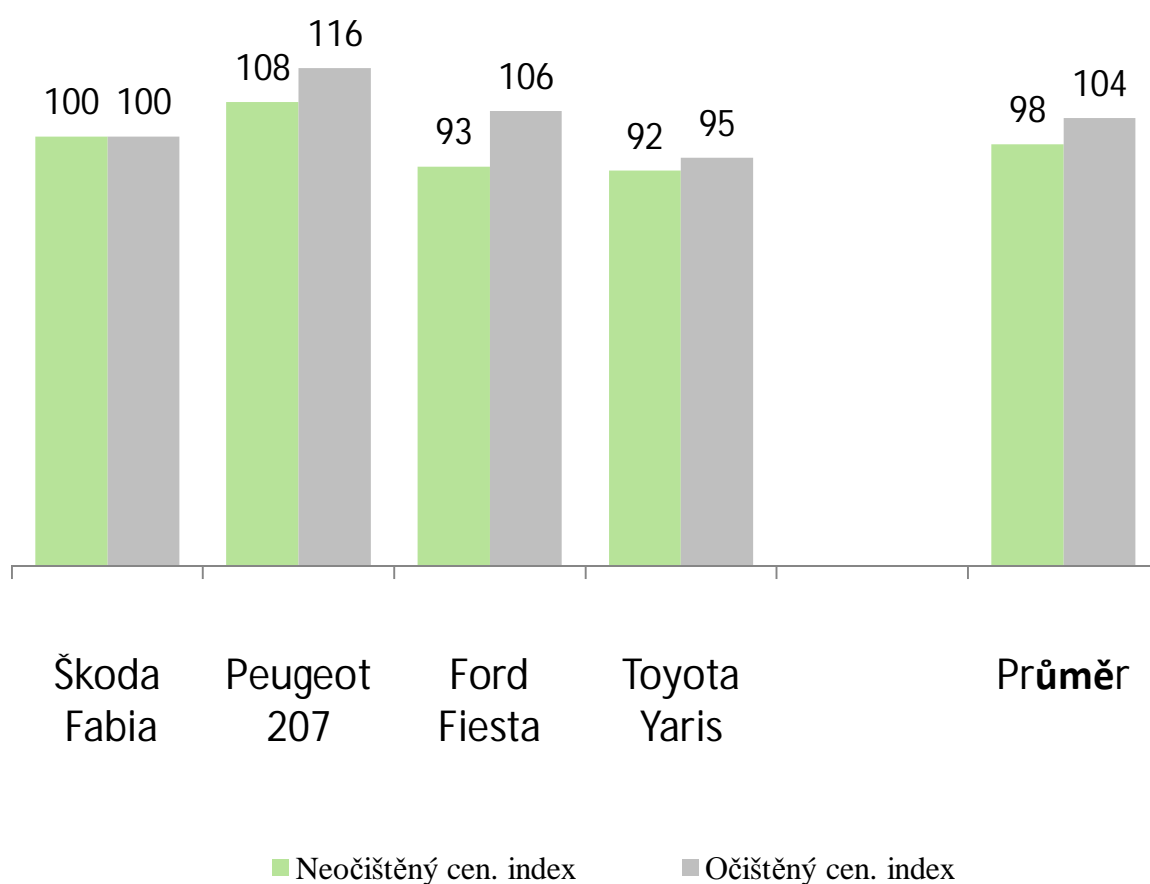
Tab. 7 Cenový index (v %)

	Škoda Fabia	Peugeot 207	Ford Fiesta	Toyota Yaris	Průměr
Neočištěný cenový index	100 %	108 %	93 %	92 %	98 %
Očištěný cenový index	100 %	116 %	106 %	95 %	104 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

Jak je vidět v níže uvedeném grafu, v případě očištěného cenového indexu může být cena vozu vyšší oproti porovnávanému modelu. Například u vozu Ford Fiesta je cena vozu oproti vozu Škoda Fabia nižší o 7 %, ale pokud vůz porovnáваме v závislosti na vybavení, Ford Fiesta je cenově dražší o 6 %. Tedy v případě neočištěného cenového indexu je vůz Ford Fiesta levnější, ale v případě očištěného cenového indexu je cena vozu vyšší.

Jestliže tedy chceme vstoupit na australský trh, je nutné zjistit, které vozy jsou na daném trhu nabízeny, za jakou cenu a jaké mají vybavení.



Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

Obr. 13 Cenový index (v %)

Na australském trhu se vyskytuje mnoho značek vozů. Následující tabulka uvádí, které vozy by mohly konkurovat jednotlivým vozům Škoda Auto.

Tab. 8 Konkurenti vozů Škoda na australském trhu

Škoda	Konkurenti vozů Škoda
Octavia Scout 4x4	Subaru Outback
Superb	Honda Accord, Nissan Maxima, Holden Commodore, Toyota Auris
Yeti	Hyundai ix35, KIA Sportage, Nissan Dualis, Toyota RAV4, Mitsubishi ASX, Suzuki Grand Vitara, Subaru Forrester
Octavia	Subaru Liberty, Mazda 6, Honda Accord, Ford Mondeo, Hyundai i45
A-Entry	Hyundai i30, Holden Cruze, KIA Cerato, Mazda 3, Toyota Corolla
Roomster	Honda Jazz, Suzuzki SX4, KIA Soul
Fabia	Peugeot 207, Suzuzki Swift, Ford Fiesta, Toyota Yaris, Holden Barina, Hyundai i20

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

5.4 Externí montážní závody v Indii

V Indii se nachází dva externí montážní závody, kde dochází k montáži vozů Škoda. První se nachází v Aurangabádě – Škoda Auto India private limited (dále jen SAIPL), která je 100 % dceřinou společností Škoda Auto. Druhý montážní závod je v Pune - VW Pune, který patří VW.



Zdroj: Interní materiály

Obr. 14 Umístění externích montážních závodů v Indii

5.4.1 Externí montážní závod SAIPL



Zdroj: Interní materiály

Obr. 15 Škoda Auto India private limited (Aurangabád)

Společnost SAIPL se nachází na jihozápadě Indie ve státě Maharashtra a vznikla v roce 1999. Výroba začala v roce 2001 a to výrobou modelu Octavia A4. V současné době se

v SAIPLU vyrábí 3 modely vozů Škoda a to Octavia A5, Superb B6 a Yeti ASUV. Tyto modely jsou odesílány z Mladé Boleslavi v rozloženém stavu MKD (tedy lakovaná karoserie, všechny montážní díly včetně motoru, převodovka, podvozek a provozní kapaliny), kde jsou následně smontovány. Kromě vozů Škoda Auto jsou ve společnosti SAIPL vyráběny také vozy VW.

5.4.2 Externí montážní závod VW Pune



Zdroj: Interní materiály

Obr. 16 VW Pune (Pune)

Externí montážní závod VW Pune se nachází také na jihozápadě Indie ve státě Maharashtra nedaleko závodu SAIPL a blízko přístavu v Mumbaji. Od roku 2009 je ve VW Pune vyráběna Fabia A05. Do VW Pune jsou vozy z Mladé Boleslavi dodávány v rozloženém stavu CKD, jsou tedy kompletně rozložené (výlisky a svařence některých podskupin karoserie, všechny montážní díly včetně motoru, převodovka, podvozek a kapaliny).

5.5 Celkový trh Austrálie

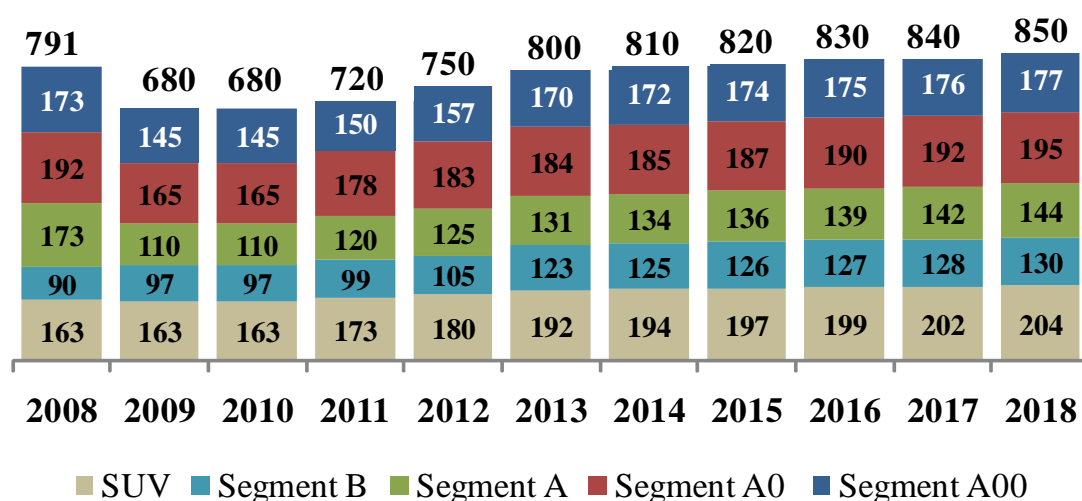
V roce 2010 bylo v Austrálii prodáno celkem 680 000 vozů. Předpověď do roku 2018 je každoroční nárůst celkového trhu prodáváných vozů.

V níže uvedené tabulce je patrné, kolik vozů bylo celkově prodáno na australském trhu do roku 2010 a jak by se trh s automobily měl v příštích letech vyvíjet z pohledu celkového trhu. Další graf znázorňuje počty vozů v tisících podle segmentace trhu.

Tab. 9 Počet prodaných vozů na australském trhu (v tisících vozech)

Celkový počet vozů prodáváných na australském trhu											
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Segment A00	173	145	145	150	157	170	172	174	175	176	177
Segment A0	192	165	165	178	183	184	185	187	190	192	195
Segment A	173	110	110	120	125	131	134	136	139	142	144
Segment B	90	97	97	99	105	123	125	126	127	128	130
SUV	163	163	163	173	180	192	194	197	199	202	204
Celkem	791	680	680	720	750	800	810	820	830	840	850

Zdroj: Interní materiály



Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

Obr. 17 Celkový počet prodaných vozů na australském trhu (v tisících vozech)

Segmentace trhu dle Škoda Auto

Trh automobilů je rozlišen na jednotlivé segmenty a to podle velikosti automobilů. Škoda Auto by chtěla na základě segmentace trhu oslovit tyto segmenty:

- Segment A00 – žádný vhodný vůz,
- Segment A0 – Fabia A05, Roomster,
- Segment A – Octavia A5,
- Segment B – Superb B6,
- SUV – Yeti ASUV.

Pro segment A00 nemá Škoda Auto vhodný produkt, kterým by mohla zákazníky oslovit.

Tržní podíl vozů Škoda Auto na Australském trhu

V roce 2010 činil tržní podíl Škoda Auto na celkovém trhu Austrálie 0,26 %. Cílem Škoda Auto do roku 2016 je zvýšit prodej vozů v Austrálii, dosáhnout tržní podíl 0,5 % a následně zvyšovat tržní podíl v dalších letech. Níže znázorněná tabulka ukazuje, jak by se měl tržní podíl Škoda Auto v jednotlivých letech vyvíjet.

Tab. 10 Znázornění počtu vozů (v tisících vozech) a tržního podílu Škoda Auto (v %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Celkový počet vozů na trhu	791	680	680	720	750	800	810	820	830	840	850
Počet vozů Škoda Auto prodávaných v Austrálii	0,8	1,2	1,8	2,2	2,6	3,1	3,4	3,9	4,2	4,4	4,8
Tržní podíl Škoda Auto (v %)	0,10%	0,18%	0,26%	0,30%	0,35%	0,39%	0,42%	0,48%	0,50%	0,52%	0,56%

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

5.6 Transportní cesta z Mladé Boleslavi do Indie

V Mladé Boleslavi jsou do kontejneru naloženy zabalené díly, které jsou nákladními vozy převáženy do nákladního přístavu v Mělníku. V Mělníku jsou kontejnery přeloženy na vlak, který je převáží do německého přístavu Bremerhaven a odtamtud jsou lodí přepravovány do indického přístavu v Mumbaji. V Mumbaji jsou kontejnery opět naloženy na nákladní vozy a převáženy do externího montážního závodu VW Pune nebo SAIPL, kde jsou díly smontovány. Transportní cesta z Mladé Boleslavi do externího montážního závodu v Indii trvá 38 dní.

V případě dodávek hotových vozů z externího montážního závodu VW Pune nebo SAIPL do Austrálie by byly hotové vozy opět nákladními automobily přepravovány zpět do přístavu v Mumbaji a odtamtud přepravovány lodí do Austrálie. Transportní cesta z Indie do australského přístavu v Sydney trvá 54 dní.



Zdroj: Interní materiály

Obr. 18 Transportní cesta rozložených vozů z Mladé Boleslavi do Indie

5.7 Analýza dodávek rozložených vozů Škoda do Austrálie

Jelikož jsou vozy Škoda Auto dodávány z Mladé Boleslavi do Indie v rozloženém stavu (MKD, CKD) a v Indii jsou následně smontovány, je třeba si zodpovědět otázku, zda je výhodné dodávat vozy do Austrálie v hotovém stavu přímo z Mladé Boleslavi nebo je výhodnější dodávat vozy z Mladé Boleslavi v rozloženém stavu (MKD, CKD) do již existujících závodů v Indii, kde budou následně smontovány a odtamtud dodávány do Austrálie s indickou nebo australskou specifikací.

Rozdíl mezi indickou a australskou specifikací spočívá v tom, jaké jsou požadavky daného trhu na vybavenost vozu a jaké jsou technické a legislativní podmínky.

Indická specifikace pro vůz Fabia A05 oproti „welt modelu“² zahrnuje:

- + centrální zamykání,
- + airbag u spolujezdce,
- + klimatizace,
- + elektrické ovládání předních oken,
- + popelník se zapalovačem,
- + vyšší stupeň rádia. [10]

Australská specifikace oproti indické specifikaci se liší těmito výbavami:

- + přípravu pro závěsné zařízení,
- + přední loketní opěrka,
- + zařízení pro udržování konstantní rychlosti,
- + přední hlavové airbagy a přední boční airbagy,
- + ESP,
- + střešní nosič,
- + elektrické ovládání oken vpředu i vzadu,
- + rezervní kolo,
- + třetí hlavová opěrka vzadu,
- + multifunkční kožený volant,

² „Welt model“ představuje vůz s takovou výbavou, která je stejná pro všechny země.

+ výbava je v daném modelu navíc

— tuto výbavu daný model nezahrnuje

- + příprava pro telefon s Bluetooth,
- + elektricky ovládané a vyhřívané vnější zrcátka,
- popelník se zapalovačem. [10]

5.8 Kalkulace v zahraničním obchodě

Kalkulace je nástroj, který slouží ke stanovení nákladů a z nich vyplývající ceny výkonu. Představuje základní informační podklad pro řízení nákladů jednotlivých výkonů, slouží jako základ při plánování a kontrole v operativním řízení, jsou jedním z významných podkladů pro rozhodování o struktuře a sortimentu, jsou výchozí základnou pro rozhodování týkajícího se cenové politiky a slouží jako podklad pro stanovení vnitropodnikových cen. [5]

Kalkulace v zahraničním obchodě je složitější než při prodeji či nákupu na tuzemském trhu. Pracuje s řadou nákladových položek, se kterými se v tuzemském obchodu nesetkáváme. Celkové náklady na uskutečnění obchodu bývají vyšší. Rozdílná výše a struktura je dána geografickou vzdáleností mezi trhy, počtem subjektů, které se podílejí na realizaci mezinárodních obchodních operací, obchodně politickými bariérami, náročností na podporu prodeje apod.

Náklady na jednotlivé varianty obchodů mohou být velmi odlišné v závislosti na druhu zboží, vzdálenosti trhu, způsobu dopravy. Mezi náklady, které lze kalkulovat přímo na určitou operaci ve vývozu patří nejčastěji:

- výrobní náklady,
- náklady na export a balení,
- dopravní náklady,
- skladné během přepravy,
- cla a poplatky za celní řízení, obrátové a spotřební daně,
- pojistné související s pojištěním přepravních rizik,
- náklady na vyhotovování a obstarávání dokumentů,
- odměny zprostředkovatelům, speditérům, kontrolním společnostem a celním agenturám,
- náklady na financování transakce, poplatky bankám,

- garanční paušály apod.

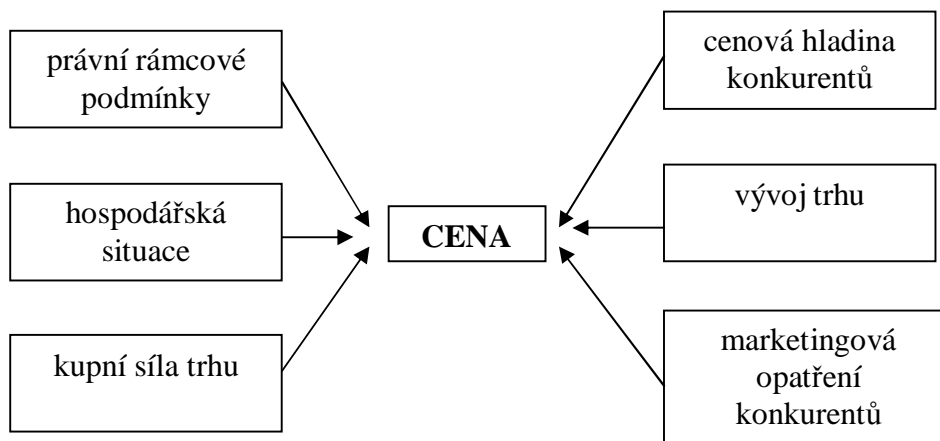
Tyto náklady bývají označovány jako náklady přímé. V mezinárodním obchodě je ale vynakládána velká část finančních prostředků, které nelze jednoznačně přiřadit. Tato skupina nákladů představuje tzv. nepřímé náklady, které je nutno uhradit výnosy z prodejní činnosti. Je také důležité počítat s tím, že některé trhy jsou značně nestabilní a že ceny, tarify a poplatky se mohou v čase měnit v důsledku vývoje měnového kurzu, úrokových sazeb, mezd apod. a to je třeba respektovat v kalkulacích, např. vytvářením určitých rezerv. Pro stanovení cen v nabídkách je východiskem předběžná kalkulace, při které je exportér nucen odhadovat úroveň budoucích hodnotových kategorií: cen, tarifů, sazeb a měnových kurzů. Jejich skutečný vývoj se může od odhadů předběžné kalkulace lišit.

Konečný výsledek operace lze zjistit až po ukončení celé obchodní operace na základě kalkulace výsledné. Porovnání předběžné a výsledné kalkulace má pro podnik kontrolní funkci a je vodítkem pro další rozhodování o cenách i pro řízení podniku.

Aby kalkulace mohla sloužit jako podklad pro podnikatelská rozhodování (ať už strategická nebo operativní), nelze většinou vystačit s rozvrhováním nepřímých nákladů podle určitého mechanického klíče. Pro rozhodovací proces je účelné zjišťovat celkově vynaložené náklady podle jednotlivých trhů, distribučních cest, významných odběratelů apod. Tento požadavek klade značné nároky na evidenci nákladů. [3]

5.9 Cena v mezinárodním obchodě

Cena patří k podstatným náležitostem. Nejčastěji bývá stanovena pevná cena, ale může být stanovena i cena pohyblivá, která je závislá na vývoji různých faktorů. Cena je stanovena v jednotkách určité měny, většinou měny volně směnitelné. Druh zvolené měny může být předurčen obchodně politickými podmínkami, nebo závisí na dohodě stran. U volně směnitelných měn to může být měna státu dodavatele, měna státu odběratele nebo třetí měna. Volba měny ovlivňuje míru kurzového rizika, které na sebe partneři berou. [3]



Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů ŠA

Obr. 19 Faktory ovlivňující cenu v mezinárodním obchodě

5.10 Kalkulace variant pro dodávky vozů Škoda z Mladé Boleslavi do Austrálie

Premisy pro vyhodnocení projektu:

- finanční analýza pro kalkulační model Fabia A05 1,2/77 kW,
- projektový kurz 1,8 AUD/1 EUR,
- local Content (podíl na lokalizaci) pro australskou specifikaci min. 25 %,
- local Content (podíl na lokalizaci) pro indickou specifikaci min. 40 %,
- dodávky hotových vozů z Mladé Boleslavi do Austrálie se clem 10 %,
- dodávky hotových vozů z Indie do Austrálie s nulovým clem skrz celní unii,
- marže³: 10 %,
- dosažení tržního podílu

³ Marže Škoda Auto (neboli „EB - Ergebnisbeitrag“) je definována jako rozdíl mezi fakturační cenou Škoda Auto a sumou jednicových nákladů. Procentní hodnota vyjadřuje cílovou výši sledované položky na tržbách.

5.10.1 Dodávky FBU vozů z Mladé Boleslavi do Austrálie (australská specifikace)



Zdroj: Interní materiály

Obr. 20 Dodávky vozů FBU (australská specifikace)

Hotové vozy jsou z Mladé Boleslavi dodávány přímo do Austrálie. Tento způsob dodání představuje velkou výhodu, která se projevuje v podobě nižší manipulace s vozy a tedy předcházení dodatečných nákladů spojených se zabezpečením proti poškození. Další výhodou je také vyšší komplexita a nižší transportní náklady.

Při dovozu hotových vozů z Mladé Boleslavi do Austrálie je nutné uhradit clo ve výši 10 % z ceny vozu, které zvyšuje zákaznickou cenu, což je jednou z nevýhod dodávek hotových vozů. Clo v případě dodávek FBU vozů činí 859 EUR. Další nevýhoda může být také delší reakční doba, neboť není možné vytvářet velké množství zásob hotových vozů. Mezi další nevýhody patří např. kvalitativní náklady spojené s kontrolou stavu vozů pro zákazníka nebo blokování likvidity.

Aby byly dosaženy finanční cíle, zákaznická cena vozu je 12 893 EUR. Tato cena je ale o 1 787 EUR vyšší než cena, kterou je schopný australský importér akceptovat.

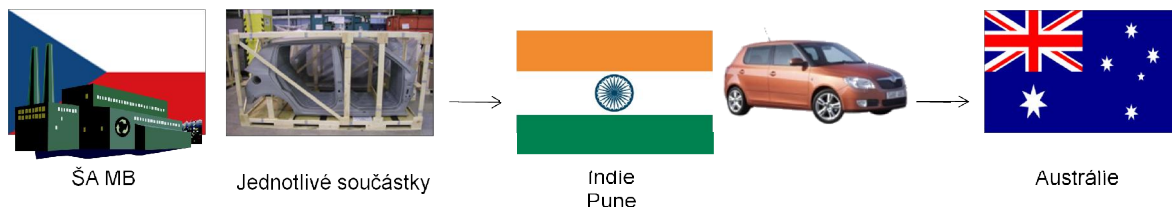
Níže uvedená kalkulace pro FBU vozy znázorňuje, že vozy jsou exportovány přímo do Austrálie, tedy nejsou zde žádné náklady spojené s transportem vozů do Indie.

Tab. 11 Kalkulace pro FBU Fabia 1,2/77kW (australská specifikace) v EUR na vůz

Varianta FBU		
Materiál		6 538
FPK		377
Balné		0
Ostatní jednicové náklady		208
Σ jednicových nákladů		7 123
Marže Škoda Auto	10%	791
Fakturační cena Škoda Auto		7 914
Transport do Austrálie		678
CIF báze		8 592
Clo	10%	859
CIF báze (se clem)		9 451
Odbytové náklady		3 442
Zákaznická cena (EUR)		12 893
Zákaznická cena (AUD)	1,8	23 207
Akceptovatelná cena australským importérem (EUR)		11 106
Akceptovatelná cena australským importérem (AUD)	1,8	19 991

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

5.10.2 Dodávky CKD vozů z Mladé Boleslavi do Indie a následně FBU vozů z Indie do Austrálie (indická specifikace)



Zdroj: Interní materiály

Obr. 21 Dodávky vozů CKD (indická specifikace)

Dodávky rozložených vozů CKD stejně jako v předchozí variantě nejsou zatíženy australskou celní sazbou a vývozní clo je v případě dodávek CKD vozů nulové (tedy clo při vstupu je zapláceno ve výši 10 % ze součtu fakturační ceny Škoda Auto a nákladů na transport do Indie, což činí 393 EUR, ale při vývozu hotového vozu z Indie do Austrálie je zaplacené clo vráceno). Výhodou ve variantě CKD s indickou specifikací je, že výrobní linka v externím montážním závodě VW Pune je pro tuto specifikaci přizpůsobena a nevznikly by žádné náklady spojené s přizpůsobením výrobní linky. Nevýhoda této varianty je vyšší manipulace, se kterou je spojena vyšší pravděpodobnost poškození a tedy vyšší náklady. Další nevýhodou je delší transportní cesta, se kterou je spojena pomalejší reakce na požadavky trhu a možná ztráta „netrpělivých“ zákazníků.

Další výhodou dodávek rozložených vozů jsou nižší náklady na materiál, které spočívají v tom, že některé díly mohou být lokalizovány a tato lokalizace⁴ způsobuje velkou úsporu v podobě, že díly nakupované od lokálních dodavatelů jsou levnější, než kdyby díly byly do Indie dováženy z Mladé Boleslavi. V tomto případě činí lokalizace 45 %.

Jak je vidět v níže uvedené kalkulaci, pro dosažení finančního cíle je zákaznická cena 9 973 EUR. V tomto případě zákaznická cena je o 27 EUR nižší než akceptovatelná cena australským importérem a tudíž jsou dosaženy požadavky australského importéra ohledně ceny.

⁴ Lokalizace ve Škoda Auto a. s. znamená proces získávání jednotlivých dílů z lokálních dodavatelských zdrojů a je nástrojem pro realizaci optimalizace výrobních nákladů.

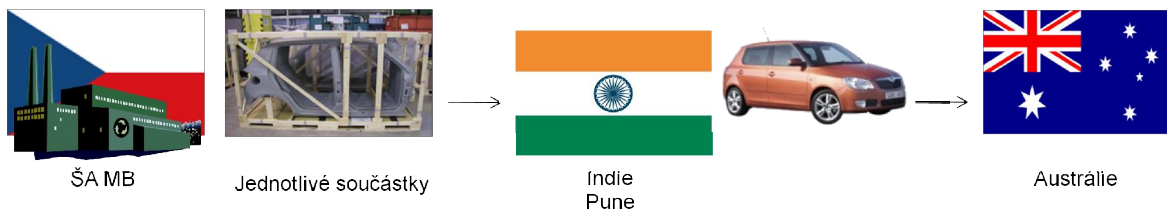
Jelikož mají vozy indickou specifikaci, dá se očekávat, že objem nakupovaných vozů australskými zákazníky bude nižší než očekávaný a to právě v důsledku požadavků na jejich vybavenost.

Tab. 12 Kalkulace pro CKD Fabia 1,2/77 kW (indická specifikace) v EUR na vůz

Varianta CKD VW Pune indická specifikace		
Materiál		2 956
FPK		54
Balné		346
Ostatní jednicové náklady		49
Σ jednicových nákladů		3 405
Marže Škoda Auto	10%	378
Fakturační cena Škoda Auto		3 783
Transport do Indie		145
Clo	10%	393
Procesní náklady		656
Výrobní marže Indie		150
Materiál (lokalizace)		1 981
Fakturační cena z Indie		7 108
Transport do Austrálie		509
CIF báze		7 617
Clo	10%	0
Placené clo Indii		-393
CIF báze (se clem)		7 224
Odbytové náklady		2 749
Zákaznická cena (EUR)		9 973
Zákaznická cena (AUD)	1,8	17 951
Akceptovatelná cena australským importérem (EUR)		10 000
Akceptovatelná cena australským importérem (AUD)	1,8	18 000

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

5.10.3 Dodávky CKD vozů z Mladé Boleslavi do Indie a následně FBU vozů z Indie do Austrálie (australská specifikace)



Zdroj: Interní materiály

Obr. 22 Dodávky vozů CKD (australská specifikace)

Oproti případu FBU nejsou dodávky rozložených vozů CKD s australskou specifikací zatíženy australskou celní sazbou a vstupní clo je v tomto případě nulové. (Tedy clo při vstupu do Indie je zapláceno ve výši 10 % ze součtu fakturační ceny Škoda Auto a nákladů na transport do Indie. Toto clo činí 628 EUR, ale jak je vidět v níže uvedené kalkulaci, zaplacené clo je při vývozu hotového vozu z Indie do Austrálie vráceno). Toto je jedna z výhod dodávek rozložených vozů CKD do Indie a následně hotových vozů FBU do Austrálie. Další výhodou dodávek rozložených vozů jsou nižší náklady na materiál a to díky lokalizaci. V tomto případě činí lokalizace 27 %.

Varianta dodávek rozložených vozů CKD s sebou přináší ale i nevýhody, mezi které patří vyšší manipulace, se kterou je spojena vyšší pravděpodobnost poškození a s tím spojené vyšší náklady a dále je to delší transportní cesta, se kterou je spojena pomalejší reakce na požadavky trhu a možná ztráta „netrpělivých“ zákazníků.

Velkým problémem u této varianty CKD s australskou specifikací je montáž vozů s australskou specifikací a to proto, že výrobní linka v závodu VW Pune není přizpůsobená této specifikaci a pro tuto montáž by bylo potřeba linku přizpůsobit, což by s sebou přineslo další náklady spojené s investováním do výrobní linky.

Investice související s přestavbou montážní linky pro výrobu vozů s australskou specifikací

V důsledku rozdílu mezi indickou a australskou specifikací je třeba u varianty s australskou specifikací nutně upravit výrobní montážní linku a s tím jsou spojené další náklady v podobě investic na přestavbu.

V níže uvedené tabulce jsou uvedeny investice související s nutností přestavby montážní linky, aby mohly být v Indii vyráběny vozy s australskou specifikací.

Tab. 13 Investice spojené s přestavbou výrobní montážní linky (v EUR)

Výbavy	Investice
příprava pro závěsné zařízení	100 000
přední loketní opěrka	3 000
zařízení pro udržování konstantní rychlosti	10 000
přední hlavové airbagy a přední boční airbagy	5 000
ESP	6 000
střešní nosič	200 000
elektrické ovládání oken vpředu i vzadu	3 000
rezervní kolo	6 000
třetí hlavová operka vzadu	2 000
multifunkční kožený volant	5 000
příprava pro telefon s Bluetooth	4 000
elektrický ovladatelné a vyhřívané vnější zrcátka	5 000
popelník se zapalovačem	2 000
INVESTICE CELKEM	351 000

Zdroj: Vlastní zpracování

Pokud by bylo rozhodnuto, že v externím montážním závodě VW Pune, popř. v externím montážním závodě SAIPL budou montovány vozy pro australský trh s australskou specifikací, je nutné vynaložit investice na přestavbu výrobní linky ve výši 351 000 EUR.

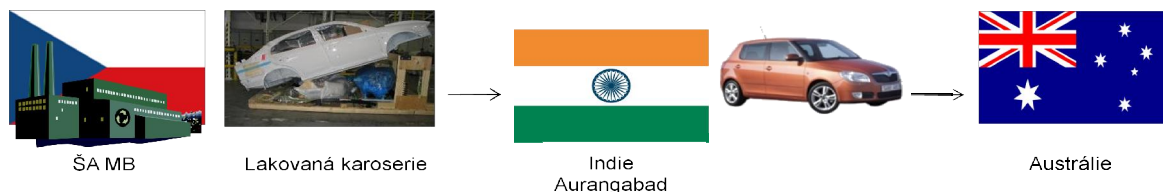
Jak znázorňuje níže uvedená kalkulace, pro dosažení finančního cíle je zákaznická cena 12 405 EUR. Tato cena je tedy o 1 299 EUR vyšší, než cena, kterou akceptuje australský importér. Vyšší cena znamená ztrátu objemů a nerentabilitu projektu. Tudíž není ani výhodné investovat do přestavby výrobní montážní linky.

Tab. 14 Kalkulace pro CKD Fabia 1,2/77kW (australská specifikace) v EUR na vůz

Varianta CKD VW Pune australská specifikace		
Materiál		4 937
FPK		54
Balné		432
Ostatní jednicové náklady		69
Σ jednicových nákladů		5 492
Marže Škoda Auto	10%	610
Fakturační cena Škoda Auto		6 102
Transport do Indie		181
Clo	10%	628
Procesní náklady		656
Výrobní marže Indie		150
Materiál (lokalizace)		1 481
Fakturační cena z Indie		9 198
Transport do Austrálie		509
CIF báze		9 707
Clo	10%	0
Placené clo Indii		-628
CIF báze (se clem)		9 079
Odbytové náklady		3 326
Zákaznická cena (EUR)		12 405
Zákaznická cena (AUD)	1,8	22 329
Akceptovatelná cena australským importérem (EUR)		11 106
Akceptovatelná cena australským importérem (AUD)	1,8	19 991

zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

5.10.4 Dodávky MKD vozů z Mladé Boleslavi do Indie a následně FBU vozů do Austrálie (australská specifikace)



Zdroj: Interní materiály

Obr. 23 Dodávky vozů MKD (australská specifikace)

Dodávky rozložených vozů MKD stejně jako u varianty CKD nejsou zatíženy australskou celní sazbou a vývozní clo je v tomto případě nulové (tedy clo je placeno při dovozu do Indie, ale při vývozu hotových vozů je vráceno), což představuje velkou výhodu. Další výhodou je také možnost lokalizace, která v tomto případě činí stejně jako u varianty CKD s australskou specifikací 27 %.

Oproti dodávkám vozů CKD má tato varianta výhodu, kterou představuje jednodušší montáž díky nižšímu stupni rozloženosti, s čímž je spojena jednodušší montáž a nižší možnost poškození. U varianty MKD je ale stejný problém spojený s australskou specifikací, pro kterou není výrobní montážní linka v externím montážním závodě SAIPL přizpůsobena a s přestavbou výrobní linky by bylo nutné vynaložit investice ve stejné výši jako u varianty CKD, tedy 351 000 EUR.

Jak ukazuje níže uvedená kalkulace, v případě dodávek MKD vozů je zákaznická cena 12 982 EUR, aby byly dosaženy finanční cíle. Tato cena je ale vyšší oproti akceptovatelné ceně australského importéra o 1 876 EUR, tudíž je tato varianta pro australský trh nepřijatelná.

Tab. 15 Kalkulace pro MKD Fabia 1,2/77kW (australská specifikace) v EUR na vůz

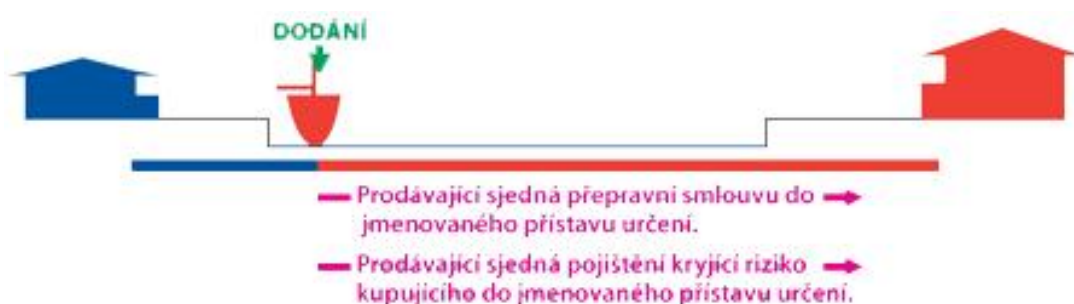
Varianta MKD SAIPL australská specifikace		
Materiál		4 937
FPK		250
Balné		800
Ostatní jednicové náklady		69
Σ jednicových nákladů		6 056
Marže Škoda Auto	10%	673
Fakturační cena Škoda Auto		6 729
Transport do Indie		400
Clo	10%	713
Procesní náklady		300
Výrobní marže Indie		100
Materiál (lokalizace)		1 481
Fakturační cena z Indie		9 723
Transport do Austrálie		509
CIF báze		10 232
Clo	10%	0
Placené clo Indii		-713
CIF báze (se clem)		9 519
Odbytové náklady		3 463
Zákaznická cena (EUR)		12 982
Zákaznická cena (AUD)	1,8	23 368
Akceptovatelná cena australským importérem (EUR)		11 106
Akceptovatelná cena australským importérem (AUD)	1,8	19 991

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

Popis jednotlivých položek kalkulace pro všechny stupně rozloženosti:

- *Materiál:* celkové náklady na výrobu a nákup dílů, které jsou zapotřebí pro sestavení hotového vozu. V případě dodávek rozložených vozů tato položka nezahrnuje náklady na materiál, který je možné lokalizovat.
- *FPK: „Fertigungspersonalkosten“ – náklady na přímý personál*
Osobní náklady přímé oblasti, skládající se z hodnocení výkonových hodin výrobní mzdou a vedlejších výrobních mzdových nákladů.
- *Balné:* náklady související s balením jednotlivých dílů rozloženého vozu, kdy veškerý materiál musí být zabalen dle příslušného balícího předpisu do jednotlivých druhů fólií a poté se vkládá do předepsaných krabic, které musí odolávat agresivním podmínkám.
- *Jednicové náklady:* část technologických nákladů, které souvisejí nejen s technologickým procesem jako celkem, ale přímo s jednotkou dílčího výkonu. [7]
Ve výše uvedených kalkulacích tato pozice zahrnuje přímé jednicové náklady, tedy součet nákladů na materiál, FPK, balné a ostatní jednicové náklady. Ostatní jednicové náklady zahrnují pojistné, garanční náklady a SEB (náklady při pořízení např. know-how, cla aj.).
- *Marže*
 - Marže Škoda Auto: rozdíl mezi fakturační cenou Škoda Auto a sumou jednicových nákladů.
 - Výrobní marže Indie: marže, kterou si externí montážní závod v Indii účtuje za zprostředkování obchodu.
- *Fakturační cena*
 - Fakturační cena Škoda Auto, za kterou jsou díly prodávány do externího montážního závodu v Indii. Tato fakturační cena zahrnuje náklady na materiál, FPK, balné a ostatní jednicové náklady.

- Fakturační cena Indie, což je fakturační cena Škoda Auto navýšena o transport, clo, procesní náklady, výrobní marži a lokalizovaný materiál.
- *Transport*: náklady na dovoz dílů (popř. hotových vozů) do cílového místa.
- *CIF*: (*CIF = Cost, Insurance and Freight: Náklady, pojištění, přepravné*)
 CIF je doložka pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu, kde hlavní přepravu platí prodávající. Dle CIF prodávající splní svůj závazek dodáním zboží na palubu lodi, sjednává a hradí přepravu do jmenovaného přístavu určení. [33] CIF doložka stanovuje takový vztah mezi prodávajícím a kupujícím, kdy povinností prodávajícího je zajistit osvědčení o původu zboží, povolení k vývozu zboží a také zaplatit námořní přepravu. Za rizika se zbožím spojená ručí až do doby, než je zboží naloženo v ujednaném přístavu. Prodávající také ještě zajišťuje převoditelnou námořní pojistku proti nebezpečím námořní dopravy, která musí krýt 110 % ceny CIF. [23]



Zdroj: Internetový zdroj www.cechofracht.cz

Obr. 24 Znáznornění doložky CIF

- *Clo*: sazba, kterou vláda zatěžuje dovoz hotových vozů z Mladé Boleslavi do Austrálie. V případě rozložených vozů je placeno 10 % clo při dovozu rozložených vozů do Indie, ale v případě vývozu hotových vozů z Indie do Austrálie je 10 % celní sazba při výstupu z Indie vrácena, tudíž je clo nulové.
- *Procesní náklady*: náklady, které zahrnují FPK, IPK, SGK a odpisy.
- *Lokalizovaný materiál*: díly, které je možné získat od lokálních dodavatelů.

- *Odbytové náklady:* v kalkulacích zahrnují náklady importéra, tedy poplatky související s vykládkou a nakládkou, náklady na transport, bankovní poplatky, náklady na financování, poplatky celnímu agentovi, dále importéorskou marži, dealerskou marži, dealerskou prémii a DPH.
- *Zákaznická cena:* cena, která je odvozena od trhu na základě očekávání zákazníků.

5.11 Závěr z dodávek hotových a rozložených vozů

Tab. 16 Jednotlivé varianty dodávek vozů do Austrálie v EUR na vůz

		Varianta FBU australská specifikace	Varianta CKD VW Pune australská specifikace	Varianta CKD VW Pune indická specifikace	Varianta MKD SAIPL australská specifikace
Marže Škoda Auto	10%	791	610	378	673
Fakturační cena Škoda Auto		7 914	6 102	3 783	6 729
Fakturační cena z Indie		-	9 198	7 108	9 723
CIF báze		8 592	9 707	7 617	10 232
CIF báze (se clem)		9 451	9 079	7 224	9 519
Zákaznická cena (EUR)		12 893	12 405	9 973	12 982
Zákaznická cena (AUD)	1,8	23 207	22 329	17 951	23 368
Akceptovatelná cena australským importérem (EUR)		11 106	11 106	10 000	11 106
Akceptovatelná cena australským importérem (AUD)	1,8	19 991	19 991	18 000	19 991

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů

Jak bylo uvedeno na začátku této kapitoly, cílem projektu dodávek rozložených vozů na australský trh je dosažení 10 % marže a dosažení tržního podílu.

Fakturační cena pro všechny typy rozloženosti byla nastavena tak, aby byla dosažena předem stanovená výše marže, tudíž ve všech kalkulacích pro různé varianty je dosažen finanční cíl, ale při různých zákaznických cenách, přičemž požadovaná cena australským importérem pro vozy s australskou specifikací je 11 106 EUR a pro vozy s indickou specifikací je požadovaná cena australským importérem 10 000 EUR.

V níže uvedené tabulce jsou uvedeny výhody a nevýhody pro dodávky vozů Škoda do Austrálie.

Tab. 17 Výhody a nevýhody dodávek vozů do Austrálie přes externí montážní závody v Indii

	Výhody	Nevýhody
FBU	nižší manipulace vyšší komplexita nižší transportní náklady	zatížení 10% celní sazbou delší reakční doba kvalitativní náklady blokování likvidity bez možnosti lokalizace
CKD	není zatíženo celní sazbou nižší náklady na materiál možnost lokalizace úspora skladových prostor	vyšší manipulace s vozy delší transportní cesta
MKD	není zatíženo celní sazbou úspora skladových prostor	nižší stupeň rozloženosti než CKD jednodušší montáž nižší možnost poškození

Zdroj: Vlastní zpracování

Závěr z analýzy dodávek rozložených vozů do Austrálie je takový, že ze všech výše uvedených variant splňuje akceptovatelnou cenu australského importéra pouze varianta dodávek CKD s indickou specifikací vozů z externího montážního závodu VW Pune. Tato varianta je však také nevyhovující a to z pohledu objemového cíle, který chce Škoda Auto na trhu dosáhnout. Z důvodu, že na australský trh bude dodávána jiná specifikace, než je požadována, dá se očekávat, že celkový objem prodaných vozů nebude dosahovat předem stanovených objemových cílů.

Žádná z variant dodávek rozložených vozů přes externí montážní závod v Indii není pro Škoda Auto přijatelná, tudíž závěrem vyplývá, že v současné době nebude tento projekt realizován a Škoda Auto zůstane při současné expedici vozů do Austrálie a bude i nadále expedovat hotové vozy tzv. „welt modely“ z Mladé Boleslavi přímo do Austrálie, ke kterým si bude moci zákazník doobjednat předem dohodnuté požadované mimořádné vybavy.

Závěr

Diplomová práce Export vozů Škoda vyrobených v Indii do Austrálie byla zaměřena na charakteristiku trhů Austrálie a Indie a na vyhodnocení dodávek vozů Škoda z Mladé Boleslavi do Austrálie s možností montáže rozložených vozů v externích montážních závodech v Indii.

První část diplomové práce byla zaměřena na charakteristiky trhů Austrálie a Indie, především na základní a ekonomické informace a na podmínky pro zahraniční obchod, kde byl také znázorněn vývoj měnového kurzu australského dolaru, indické rupie a eura za poslední rok.

V druhé části diplomové práce byly stručně charakterizovány některé mezinárodní organizace, ve kterých má Austrálie a Indie účast, pozornost byla také věnována hospodářskému uskupení BRICS.

Další část diplomové práce byla zaměřena na bariéry mezinárodního obchodu, ke kterým patří například protekcionismus, fiskální a monetární politika aj. Dále v diplomové práci byly vymezeny specifika investičního rozhodování v dlouhém časovém horizontu, investiční strategie, které mohou být použity k dosažení stanovených cílů. V diplomové práci byly vymezeny také pojmy prefeasibility study a feasibility study a rozdíl mezi nimi.

Poslední část diplomové práce byla zaměřena na problematiku výhodnosti či nevýhodnosti dodávek hotových vozů FBU z Mladé Boleslavi do Austrálie nebo rozložených vozů CKD s indickou specifikací nebo MKD a CKD australskou specifikací do Austrálie s možností montáže vozů v externích montážních závodech v Indii.

V souvislosti s montáží CKD nebo MKD vozů s australskou specifikací v externích montážních závodech v Indii, kde je linka přizpůsobena indické specifikaci byly v diplomové práci znázorněny investice související s přestavbou výrobní montážní linky, aby tato specifikace mohla být vyráběna.

Z hlediska stanovených finančních cílů vyplynula jako nejvýhodnější varianta dodávek varianta rozloženosti CKD s indickou specifikací, ale z důvodu jiné specifikace, než která

je požadována v Austrálii i tato varianta nesplnila jeden ze stanovených cílů a to cíl objemový.

Škoda Auto v současné době nebude projekt dodávek rozložených vozů přes externí montážní závod v Indii realizovat a zůstane při současné expedici, tedy při dodávkách hotových vozů tzv. „welt modelů“ přímo z Mladé Boleslavi do Austrálie.

Vyhodnocení jednotlivých variant dodávek bylo provedeno na základě kalkulací Škoda Auto.

Seznam použité literatury

ODBORNÁ LITERATURA

- [1] BENEŠ, V. a kol. *Zahraniční obchod – Příručka pro obchodní praxi*. Praha: Grada Publishing 2004. 327 s. ISBN 80-247-0558-3.
- [2] ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A.; MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2007. 242 s. ISBN 978-80-247-1590-2.
- [3] DVOŘÁK, P. *Základy mezinárodní obchodní politiky*. Praha: Vysoká škola Ekonomická v Praze 1999. 221 s. ISBN 80-7079-658-8.
- [4] FIEDLER, R. *Controlling von Projekten*. Wiesbaden: Vieweg + Teubner 2010. 280 s. ISBN 978-3-8348-0889-9.
- [5] HRADECKÝ, M.; LANČA, J.; ŠIŠKA, L. *Manažerské účetnictví*. Praha: Grada Publishing, 2008. 259 s. ISBN 978-80-247-2471-3.
- [6] JÍLEK, J. *Peníze a měnová politika*. 1. vyd. Grada Publishing: Praha: Grada 2004. 742 s. ISBN 80-247-0769-1.
- [7] KRÁL, B. A kol. *Manažerské účetnictví*. Praha: Management press, 2008. 622 s. ISBN 978-80-7261-141-6.
- [8] MACH, M. *Makroekonomie II*. Slaný: Melandrium 2001. 367 s. ISBN 80-86175-18-9.
- [9] VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 465 s. ISBN 80-86929-01-9.

INTERNÍ MATERIÁLY

- [10] Interní materiály Škoda Auto a. s.

INTERNETOVÉ STRÁNKY

[11] *Austrálie*[online]. www.australie.cz, 2011 [cit. 2011-08-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.australie.wz.cz/>>.

[12] *Austrálie: základní informace o teritoriu* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-08-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/australie-zakladni-informace-o-teritoriu/1/1000413/>>.

[13] *Austrálie: ekonomická charakteristika země* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-10-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/australie-ekonomicka-charakteristika-zeme/4/1000413/#sec2>>.

[14] *Austrálie: obchodní a ekonomická spolupráce s ČR* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-10-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/australie-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr/7/1000413/>>.

[15] *Austrálie: zahraniční obchod země* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-12-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/australie-zahranicni-obchod-zeme/6/1000413/>>.

[16] *Austrálie: investiční klima* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-13-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/australie-investicni-klima/9/1000413/#sec3>>.

[17] *Australia* [online]. www.cia.gov, 2011[cit. 2011-12-02]. Dostupný z WWW: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/as.html>>.

[18] *Austrálie* [online]. cs.wikipedia.org, 2011 [cit. 2011-23-04]. Dostupný z WWW: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Austr%C3%A1lie>>.

- [19] *Austrálie* [online]. www.zemepis.net, 2011 [cit. 2011-20-04]. Dostupný z WWW: <<http://www.zemepis.net/zeme-australie>>.
- [20] *BRIC* [online]. en.wikipedia.org, 2011 [cit. 2011-17-04]. Dostupný z WWW: <<http://en.wikipedia.org/wiki/BRIC>>.
- [21] *BRICS* [online]. cs.wikipedia.org, 2011 [cit. 2011-22-04]. Dostupný z WWW: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/BRICS>>.
- [22] *Celní unie* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-26-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/c/celni-unie/1000695/6113/>>.
- [23] *Cost, instance, freight* [online]. cs.wikipedia.org, 2011 [cit. 2011-18-04]. Dostupný z WWW: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/CIF>>.
- [24] *Evropská banka pro obnovu a rozvoj* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2011 [cit. 2011-19-03]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/mfo_ebrd.html>.
- [25] *Indie: základní informace o teritoriu* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-19-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-zakladni-informace-o-teritoriu/1/1000422/>>.
- [26] *Indie: ekonomická charakteristika země* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-19-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-ekonomicka-charakteristika-zeme/4/1000422/>>.
- [27] *Indie: zahraniční obchod země* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-19-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-zahranicni-obchod-zeme/6/1000422/>>.

[28] *Indie: obchodní a ekonomická spolupráce s ČR* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-20-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/indie-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr/7/1000422/>>.

[29] *India* [online]. en.wikipedia.org, 2011 [cit. 2011-13-03]. Dostupný z WWW: <<http://en.wikipedia.org/wiki/INDIA>>.

[30] *India* [online]. www.cia.gov, 2011 [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>>.

[31] *Indie* [online]. cs.wikipedia.org, 2011 [cit. 2011-23-04]. Dostupný z WWW: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Indie>>.

[32] *Indie* [online]. www.zemepis.net, 2011 [cit. 2011-20-04]. Dostupný z WWW: <<http://www.zemepis.net/zeme-indie>>.

[33] *Incoterms 2010* [online]. Praha: AWT Čechofracht a. s., 2011 [cit. 2011-18-04]. Dostupný z WWW: <<http://www.cechofracht.cz/main.php?pageid=204>>.

[34] *Liberální institut* [online]. Praha: Liberální institut, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupný z WWW: <<http://libinst.cz/stranka.php?id=6>>.

[35] *Mezinárodní měnový fond* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-19-03]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/mfo_imf.html>.

[36] *Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-20-03]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/meo_oecd.html>.

[37] *Patria* [online]. www.patria.cz, 2011 [cit. 2011-20-04]. Dostupný z WWW: <<http://www.patria.cz/CurrenciesRates/AUD/EUR/detail.aspx>>.

[38] *Patria* [online]. www.patria.cz, 2011 [cit. 2011-20-04]. Dostupný z WWW: <<http://www.patria.cz/CurrenciesRates/CZK/EUR/detail.aspx>>.

[39] *Patira* [online]. www.patria.cz, 2011 [cit. 2011-20-04]. Dostupný z WWW: <<http://www.patria.cz/CurrenciesRates/INR/EUR/detail.aspx>>.

[40] *Skupina světové banky* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-19-03]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/mfo_wbg.html>.

[41] *Supervelmoc* [online]. cs.wikipedia.org, 2011 [cit. 2011-23-04]. Dostupný z WWW: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Supervelmoc>>.

[42] *WTO – světová obchodní organizace* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011 [cit. 2011-20-03]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/meo_wto.html>.

[43] *Země BRIC, naděje globální ekonomiky budoucnosti?* [online]. trhy.mesec.cz, 2011 [cit. 2011-17-04]. Dostupný z WWW: <<http://trhy.mesec.cz/clanky/zeme-bric-nadeje-globalni-ekonomiky-budoucnosti/>>.

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

[44] MACOUNOVÁ, E. *Transport rozložených vozů*. Bakalářská práce. Mladá Boleslav: Škoda Auto Vysoká škola, 2008. 53 s.